

EL INVESTIGADOR DE LA SOCIEDAD RURAL EN EL PERU DE HOY / FERNANDO EGUREN

Debo agradecer el honor que me concede el Consejo Directivo del Seminario Permanente de Investigación Agraria (SEPIA) al haberme pedido la exposición inaugural. Honor realzado por la composición de la audiencia a la que estas palabras van dirigidas y por la ciudad que las acoge, el Cusco. Veo en esta ocasión una incomparable tribuna para expresar algunas reflexiones personales sobre el investigador de la sociedad rural en el Perú de hoy.

Al investigador le corresponde una tarea fundamental en toda sociedad: la búsqueda de la verdad a través del conocimiento obtenido mediante procedimientos científicos. Esta tarea, que es a la vez un objetivo, sin embargo no resulta suficiente para definir las responsabilidades de quien investiga. Las características de cada sociedad y las diferentes circunstancias de la historia establecen demandas que lo obligan a explicitar con mayor precisión sus responsabilidades. En ciertos momentos esas demandas se vuelven urgencias, como en el Perú de hoy.

No preciso explayarme aquí sobre la gravedad de la situación del país ni sobre los peligros que su circunstancia entraña para sus ciudadanos. Eso es algo de todos conocido y será materia de alguna de las ponencias expuestas y discutidas en estos tres días. Pero sí se hace imprescindible una reflexión sobre el papel que nos toca desempeñar, tanto a los investigadores aquí presentes como a los centenares que no han tenido el privilegio de asistir a este evento.

Los desafíos del momento actual son múltiples. Son económicos, sociales, políticos, culturales, científicos y tecnológicos, y de defensa de la vida. Y su particularidad es que no están ahí sólo para que los observemos, conozcamos y estudiemos, sino para ser enfrentados.

No deseo dramatizar, pero sí decir que una de las razones para enfrentarlos es la necesidad de mantener los espacios y las condiciones que permiten hacer

investigación. Nuestro propio oficio está en cuestión, con él la integridad física de los investigadores y de las instituciones que nos permiten ejercerlo. Experiencias en países cercanos donde la verdad y sus consecuencias fueron percibidas como subversivas -pues la verdad no se aviene con el oscurantismo y el terror son una advertencia sobre estos reales peligros.

Sin duda que la defensa de nuestro propio espacio no es el único aliciente para asumir los desafíos a que me refiero. Por diferentes circunstancias, también conocidas por todos, los investigadores de la sociedad rural, de su pasado y de su presente, estamos o hemos estado vinculados, con mayor o menor intensidad, a instituciones sociales o políticas, públicas o privadas, cuya tarea es transformar el campo peruano. No es gratuito que uno de los tres temas de este SEPIA sea el desarrollo rural, que no es sólo un tema de análisis, sino un compromiso de muchos investigadores.

El propio estudio de nuestra historia, en apariencia alejado de los reclamos del momento, contribuye decisivamente a la construcción de nuestra identidad como nación. Como escribe Alberto Flores Galindo, a quien rindo homenaje en las difíciles circunstancias que atraviesa: "Cualquier historiografía, además de ser un discurso sobre el pasado, traduce el presente de una sociedad con todas sus tensiones y conflictos. Ocurre que cada época construye su imagen histórica de acuerdo a sus necesidades. En el Perú la conexión entre historia y política es más evidente que en otros países" 1.

El compromiso con la realidad ha acompañado, pues, nuestro quehacer. Si en todo momento hemos estado a la altura de las circunstancias, es otro asunto. Pero esta realidad, la sociedad rural, nuestro "objeto de estudio", sufre hoy convulsiones que desbordan el sentido usual del término crisis y que ponen en grave riesgo los espacios democráticos alcanzados por la acción del movimiento campesino y la reforma agraria, y la propia capacidad del campo para satisfacer las necesidades básicas de la población. Así sus consecuencias trascienden lo rural, para convertirse en el núcleo de la presente crisis nacional.

Existe una dimensión económica de la crisis. Una de sus expresiones en el sector agrario es la incapacidad de proporcionar bienes de consumo para una población creciente. En los últimos decenios el incremento de la producción agropecuaria no ha logrado siquiera mantenerse igual a, y menos superar, la tasa de crecimiento demográfico. Los recursos naturales continúan su deterioro. La crisis se expresa también en una constante caída de los ingresos promedio del

1 "La imagen y el espejo: la historiografía peruana 1910-1986", *Márgenes*, año 2, No. 4, diciembre de 1988.

campesinado, a causa del estancamiento productivo, de las desiguales relaciones del agro con otros sectores de la economía, y de la inmensa concentración de los ingresos en ciertos sectores sociales.

Las políticas globales se han centrado en reproducir una economía llamada moderna en la que está directamente involucrada sólo una parte de la población, casi toda urbana. Las políticas sectoriales destinadas a la agricultura, y sus medidas promocionales, alcanzan tan sólo a aquellas regiones, cultivos y productores vitales para el funcionamiento de esa modernidad. Uno de los resultados de esto es el ahondamiento del desarrollo desigual y de la heterogeneidad en el campo. Los déficits de producción son compensados con importaciones, medida que contradice las posibilidades de fomento de la producción campesina.

Es cierto que de un modo u otro el mercado ha penetrado en todo el campo. Pero las recientes movilizaciones de campesinos del oriente, de Puno y del Cusco, en su mayoría fuertemente involucrados en relaciones mercantiles, nos recuerdan que esta incorporación al mercado se da en condiciones desventajosas. Su primer reclamo es ser considerados y tratados como productores plenos. Sus reivindicaciones exigen la democratización de una economía oligopolizada, reproducida gracias a la concentración del poder político y a las diferencias sociales.

Estas movilizaciones campesinas son también expresión de fuerzas productivas contenidas. La democratización de la economía debe traer como consecuencia la remoción de los contextos adversos que impiden que esa gran fuerza productiva que es el campesinado pueda liberarse y desarrollarse. No podemos hablar de desarrollo rural al margen del papel protagónico de los productores. Ni pensar que el desarrollo rural es siempre resultado de fuerzas exógenas. Sin democratización de la economía no puede haber profundas y difundidas transferencias de tecnología, ni extensión técnica exitosa, ni programas de forestación y de conservación de suelos con impacto nacional.

La economía, la política, la tecnología, están pues muy relacionadas entre sí. Los hallazgos de los investigadores, en la medida en que ofrecen criterios para explicar o enfrentar problemas, o en cuanto sugieren y proponen medidas de acción específicas, suelen dejar el terreno del puro conocimiento para ingresar a transformar la realidad. Los investigadores mismos pueden o no involucrarse directamente en estas transformaciones, pero los resultados de la investigación se realizan finalmente en acciones concretas.

Creo no equivocarme al afirmar que, aún cuando existan matices en la interpretación, la mayor parte de los investigadores del agro y la sociedad rural

compartimos algunos valores básicos, que podría resumir en tres conceptos: el desarrollo, la democracia, y la búsqueda de la identidad nacional. Tampoco creo errado pensar que comparte este triple anhelo casi todo el pueblo peruano. De este modo, nuestra preocupación por el conocimiento y nuestro compromiso con la realidad se entroncan con las necesidades populares. Estos mismos valores compartidos nos separan de las fuerzas sociales, políticas y económicas que desde los extremos de las ideologías políticas, hoy amenazan no sólo las posibilidades de alcanzarlos, sino que encarnan los peligros de la cancelación de lo ya logrado.

No estamos sólo en un país de carencias que el desarrollo debería colmar. No es sólo que falta ahorro interno que pueda destinarse a la inversión. Las dificultades de los campesinos no se resumen en que el crédito es o insuficiente o inaccesible. No es que su baja productividad se deba exclusivamente a que desconocen u olvidaron tecnologías que podrían aprovechar con ventajas. No viven miserablemente sólo porque reciben precios también miserables. El analfabetismo que se concentra en las áreas rurales no se debe solamente a la falta de escuelas. Sin duda estos factores son importantes, mas no agotan la explicación.

Detrás de todas estas carencias se ocultan los problemas y contradicciones no resueltos, que tienen su origen en la historia distante: la dominación cultural, la segregación étnica, la expoliación de los recursos, el dominio de los poderes locales, la insensibilidad y parcialidad del Estado, el desconocimiento de los derechos ciudadanos. Es patético que en la opinión pública no pese lo mismo, en la recepción del terror, la vida de los campesinos que las de los ciudadanos. Los cambios necesarios para lograr el desarrollo, la democracia y la identidad nacional son, pues, de mayor profundidad que los que requieren muchos de los hermanos países de América Latina para alcanzar las mismas metas.

A las características de la estructura socioeconómica, de la actual crisis y de su administración, y a los problemas históricos no resueltos, se suma ahora un mundo nuevo -para variar, también un mundo nuevo de problemas-, aún en construcción y todavía poco conocido por nosotros: la selva, particularmente la selva alta. Zona hasta hace relativamente pocos años de escasa significación económica, raramente poblada de pioneros de la colonización y de población nativa, se ha convertido en el albergue de centenares de miles de campesinos en pos de tierra y de mejores condiciones de vida, y en importante proveedora de alimentos y de productos agrícolas de exportación.

Pero lejos de haber sido el escenario de una experiencia positiva de desarrollo regional con algún grado de planificación y de integración interna, la

selva se ha convertido en un apéndice productivo de las ciudades, de la agroindustria costeña, y de los mercados de drogas de los países desarrollados. Existen además agudos desequilibrios ecológicos y la consiguiente merma de los recursos naturales, que precisan ser investigados para poder ser enfrentados. Pero hay dos otros problemas más complejos: el narcotráfico y su secuela de corrupción y de violencia, favorable caldo de cultivo para el terrorismo político, y el hecho que la economía de la coca se ha ido convirtiendo en fuente de divisas esencial para el funcionamiento de la precaria economía peruana.

En el anterior SEPIA, realizado en la ciudad de Ayacucho en 1987, el tema de la selva fue incluido como uno de los centrales en los trabajos del presente seminario, precisamente para contribuir a su mejor conocimiento. Hasta hoy la problemática agraria era concebida por los investigadores y la opinión pública sobre todo a partir de la costa y de la sierra. Los investigadores de la realidad amazónica eran pocos. Esperemos que en adelante el tema se incorpore como parte indelible e integral de la reflexión sobre la cuestión agraria nacional.

Quizá el panorama presentado en estas líneas resulte abrumador. Pero digamos entonces que en las actuales circunstancias emergen de los sectores sociales afectados respuestas que deben llamar nuestra atención como investigadores, pues ellas abren perspectivas y posibilidades. Son respuestas que hoy pueden darse gracias a los espacios conquistados en los pasados decenios. En la reciente evaluación de un exitoso programa de conservación de suelos en 11 zonas campesinas de los Andes, los promotores se interrogan sobre las razones de la favorable disposición de los campesinos a la inversión en innovación de prácticas conservacionistas. Y como explicación genérica encontraron que los campesinos por primera vez en su historia son propietarios de sus parcelas y que están terminando los últimos rezagos precapitalistas que de alguna manera se habían prolongado, si bien bajo otras formas, en sus relaciones con las cooperativas de producción y las sociedades agrícolas de interés social (SAIS).

El desarrollo de las organizaciones de productores y campesinos va impulsando nuevas iniciativas. Una de ellas es la intervención directa en la comercialización de productos que hasta ayer era asumida por el Estado o por grupos empresariales privados. Acaso la ilustración más notable sea la exportación de algodón por parte del departamento de comercialización de la Federación Regional Agraria de los departamentos de Piura y Tumbes (FRADEPT). Los parceleros de la costa van esforzándose en la conformación de cooperativas de servicios que les permitan operar en un contexto mercantil poco propicio para los pequeños productores. Las comunidades de Puno ensayan nuevas formas de organización de la producción en las tierras recientemente recuperadas de las

empresas asociativas. Las rondas campesinas de Cajamarca han logrado desplazar el abigeato, contener la violencia e instituir formas novedosas, eficientes y democráticas de resolución de conflictos. La articulación de los gremios en federaciones regionales y nacionales fortalece la sociedad civil, incrementa la capacidad negociadora de sus integrantes y los prepara mejor para asumir tareas socioeconómicas y políticas de imposible realización si estuviesen dispersos.

También hay medianos agricultores dispuestos a arriesgar en nuevas tecnologías, técnicos que amplían sus perspectivas para insertarse en un proyecto que dé mayor significación al alcance de sus trabajos, organizaciones políticas y funcionarios públicos insatisfechos con el papel actual del Estado y deseosos de un nuevo marco institucional que les permita realizar su misión al servicio del pueblo en conjunto, y no de una fracción de la población.

Todos ellos, pues, pueden y deben ser nuestros interlocutores. Participamos en un común deseo de lograr el desarrollo, la democracia y la identidad nacional. Pero es preciso tender puentes entre todos estos sectores, o fortalecer los ya existentes, para pasar del deseo a la realidad.

El SEPIA es un esfuerzo de primera importancia para construir puentes, en primer lugar entre nosotros mismos. Con ello en curso, es menester que vayamos echando los cimientos de una relación estrecha y fluida con aquellos interlocutores. Lejos de amenazar nuestro perfil específico de investigadores, esa relación será fuente de inspiración intelectual y podrá dar a nuestra propia producción de conocimiento el privilegio de influir positivamente en el curso de los acontecimientos.

HISTORIA AGRARIA CUSQUEÑA. BALANCE y PERSPECTIVAS / MARIA ISABEL REMY S.

Dos instituciones han marcado la historia agraria en los Andes: la hacienda y la comunidad. Ambas cambiantes, como cualquier institución humana, histórica, y ambas en íntima relación, han sido, sin embargo corrientemente analizadas de manera separada, y consideradas en muchos casos, inmunes al cambio, casi geográficas.

No es mucho lo que quiero adelantar sobre sus características, precisamente porque este balance tratará de revisar una bibliografía referida a un periodo largo, e intentará hacer evidentes precisamente sus cambios.

Pero no podemos quedarnos sólo con el nombre de dos instituciones; si no una definición, marquemos cuando menos algunas diferencias.

La hacienda aparece como una unidad de vida y de producción, organizada por un propietario privado (una familia, una corporación religiosa) que combina, de manera cambiante en un periodo largo, dos recursos básicos, tierras y hombres, para obtener excedentes agropecuarios comercializables; supone la concentración de la tierra.

La comunidad aparece como una organización de la vida y la producción por parte de un colectivo que en tanto tal detenta la propiedad del territorio que ocupa, con la finalidad de garantizar su reproducción como grupo; como estrategia de conducción (no de propiedad), tiende a la descentralización de la conducción.

Mientras sobre la hacienda es posible seguir por fuentes escritas el proceso de surgimiento a partir de la invasión española¹, es menos definitivo lo que se puede decir sobre el origen de la comunidad; se puede afirmar que sus orígenes en nuestro territorio son muy anteriores a la existencia de fuentes escritas, y sobre

¹ Lo que no quiere decir que dicho proceso haya sido simple y fácil de "fechar", ni que careciera de antecedentes de importancia en la organización social incaica. Sobre ello volveremos.

ellos la arqueología aún no da información sustantiva. Sin embargo, esto, aún en su imprecisión, requiere ser matizado: es necesario resaltar la importancia del tema abierto por José María Arguedas a partir de su observación de las comunidades de Castilla y las notables semejanzas que encuentra con las del Perú 2; la comunidad aparecería como una síntesis de viejas instituciones desarrolladas por mucho tiempo con independencia 3.

Como definiciones, lo dicho hasta ahora es bastante simple; pero para una introducción a un periodo histórico largo, me parecen suficientes. Otros rasgos con que estas instituciones han sido caracterizadas son más bien cambiantes y se ha pretendido darlos como estructurales, como rasgos históricos. Un elemento sí está adelantado en lo dicho hasta ahora: ambas son instituciones económicas. Nuevamente es por el lado de la hacienda que esta afirmación podría estar en debate. Siguiendo a Francois Chevalier en México (1975), se ha también supuesto que las haciendas serranas peruanas (a diferencia de las plantaciones) habrían tenido un objetivo central de prestigio 4. Si bien el elemento de prestigio o poder pudo estar presente con frecuencia (no siempre, y no siempre con la misma intensidad), recojo más bien la opinión de Pablo Macera de que las haciendas eran empresas económicas con objetivos de ganancia, como cualquier otra 5. Así las trataremos en este balance.

Un segundo elemento que queremos adelantar, constante en la historia agraria en los Andes, es que la fuerza de trabajo en la agricultura controló siempre el elemento clave de su reproducción: la tierra. Es una mano de obra campesina,

- 2 "Los colonizadores españoles disfrutaban de una experiencia propia y muy antigua del aprovechamiento comunal de la tierra, mediante la adjudicación de parcelas de arar a cada miembro de una comunidad y del usufructo común de los pastos. La aplicación de los españoles de su propia experiencia a un gran imperio donde encontraron sistemas de explotación de la tierra tan semejantes al suyo, constituyó una tarea relativamente fácil" (Arguedas 1968: 329).
- 3 "La política colonial aprovechó hábilmente y hasta donde fue posible tanto las formas de organización del antiguo Perú como las de España. Y que tales formas se integraron o ensamblaron no sólo por obra de los gobernantes, sino de la política cotidiana de las ordenanzas, de su interpretación por el colonizador y de su acierto para explotar la antigua organización indígena en su beneficio" (Arguedas 1968: 7).
- 4 Por ejemplo, para el Cusco, dice Jorge Villafuerte: "Para ellos (los hacendados españoles) la tierra significó un indicador de estatus y prestigio social antes que un medio efectivo de producción; esta fue la característica de la hacienda de Anta incluso hasta 1968-1970" (Villafuerte 1978: 124). La idea de inmovilismo queda aquí también expresada.
- 5 "... las haciendas coloniales eran empresas económicas y es necesario subrayarlo aunque signifique empujar una puerta abierta, pues no han faltado en el Perú quienes han limitado este concepto a las negociaciones industriales, minera y comerciales, imaginando una hacienda ficticia destinada principalmente al goce suntuario del dominio. Por el contrario, la psicología del hacendado no era diferente ni opuesta a la del 'importador de efectos de Castilla' o a la del fletador de barcos monopolista del trigo chileno. Como de todos ellos, decía un predicador peruano del siglo XVII, su norte es la ganancia" (Macera 1977: 163).

no esclava ni proletaria. De ahí que una cuestión que estará siempre planteada a lo largo del periodo Sobre el que analizaremos la producción bibliográfica, es cómo lograr que los campesinos entreguen excedentes, sea bajo la forma de productos agrícolas, sea (y esto será el principal problema de la hacienda) bajo la forma de fuerza de trabajo. Las respuestas a este problema son históricas e implican poner en relación las dos instituciones, no tratarlas aisladamente. Así, el tema central de este balance, será la forma del excedente agropecuario, y los mecanismos cambiantes para obtenerlo. A ello iremos llegando a través de 10 que la bibliografía sobre la historia agraria ha ido produciendo acerca de comunidades y haciendas, acerca de los problemas de tierras y mano de obra, y acerca del mercado de los productos agrarios.

La bibliografía a analizar será la referida al periodo que va del inicio de la colonia (y las grandes transformaciones que ocasiona) hasta los primeros años de este siglo, en que los inicios de la modernidad en el Perú empiezan a socavar las bases de una estructura agraria tradicional. El caso a trabajar será el Cusco; la bibliografía estará referida a esta región, aunque utilizaremos estudios más generales cuando éstos nos ayuden a plantear algunos problemas. No por mi voluntad, sino por la relativa escasez de investigaciones sobre la dinámica de las comunidades, es que mucho de la bibliografía aquí reseñada se referirá a la problemática de las haciendas. Mostrar esta deficiencia en un balance quizás sea su principal valor.

I. Las bases de la estructura agraria colonial en el Cusco

Cómo surge una nueva estructura agraria producto de la invasión española; cómo se procesaron nuevas relaciones; hasta qué punto el nuevo sistema fue completamente importado, o un producto nuevo, americano, fruto de la readecuación conflictiva de lógicas diferentes. Son todas preguntas a las que nos remite el análisis del s. XVI, sobre el que la bibliografía agraria no es particularmente generosa.

Un primer problema a analizar en la historia agraria de este periodo inicial es el de la fundación de la propiedad privada de la tierra en los Andes, base de la construcción de las haciendas privadas. Si bien parece fuera de toda duda el origen hispánico de la institución, ella se funda sobre condiciones preexistentes. La cuestión es particularmente importante en una zona como el Cusco, sede de la nobleza Inca.

Cuestionando la imagen simple garcilaciana de que las tierras en el incario se dividían en tres (las del común, las del Sol y las del Inca; éstas dos últimas

vinculadas al tributo y bajo control de los ayllus), María Rostworowski (1962 y 1963) ha puesto en evidencia la existencia, antes de la llegada de los españoles, de lo que ella denomina las "tierras personales de los Incas", es decir, las tierras de los ayllus reales (las panacas), trabajadas por yanapas y destinadas a satisfacer el consumo de los descendientes del Inca y las necesidades del culto de sus restos. Según la autora, el mecanismo de separación de tierras personales se genera en el sistema de sucesión del incario: las tierras y bienes del soberano pasaban a disposición de su familia y descendientes con exclusión del hijo que lo sucedía. Este, excluido de toda herencia, debía de formar un nuevo linaje y procurarse los bienes para su mantenimiento. Resulta evidente que este tipo de normas de sucesión nada tenían que ver con la creación de derechos individuales de los descendientes. En el contexto de la dominación temprana española, sin embargo, este sistema produjo una enorme confusión, en la medida en que se intentaba adaptarlo a las normas europeas de herencia personal, sobre la base de mayorazgos. La confusión fue instrumentada por miembros de la nobleza nativa.

La pista abierta hace más de 20 años por María Rostworowski no ha sido aún muy explorada en el Cusco. Un trabajo reciente ha intentado mostrar de qué manera, a partir de la manipulación de las normas andinas de descendencia, hábilmente contextualizadas en el derecho español, miembros de la nobleza nativa cusqueña lograron mantener situaciones de privilegio en la naciente sociedad colonial y, a partir de esta combinación de derechos sucesorales andinos y españoles, colaboraron a la privatización de tierras y la formación de haciendas privadas⁶.

La gran variedad de mecanismos propuestos por Rolando Mellafe (1969) y Macera (1977) a través de los cuales la propiedad se funda en los Andes⁷, Y que muestran lo largo y complejo del proceso de privatización de la tierra por

6 Cf. Glave y Remy 1983: 44 y ss. El mecanismo, en 10 fundamental, fue el reclamo, en términos de propiedad personal, de las tierras pertenecientes a las panacas Inca. El caso más notorio de utilización de esta descendencia noble andina en términos españoles, fue el de Paullo Inca -hermano de Manco- y sus descendientes. Su nieto Melchor Carlos, por este mecanismo, logró la propiedad de la gran hacienda Sillque en Ollantaytambo. Como en la mayoría de los casos, en el s. XVII la hacienda pasó a propiedad de una familia española. Ver también Glave y Remy 1979.

7 Mellafe considera entre los mecanismos de privatización de tierras en manos de españoles los siguientes: 1. Mercedes de cabildos y gobernadores; 2. Compra o traspaso de deudas (que se desarrolla cuando se abre paso a un mercado de tierras, según el autor es recién hacia 1570 "cuando despertó interés más acentuado en los espacios cultivables"); 3. Donaciones de particulares (de las que se beneficiaron básicamente las órdenes religiosas y los hospitales); 4. Ocupaciones de hecho; 5. Contratos fraudulentos; 6. Desvirtuación de tributos y de formas de trabajo (semejante al anterior, "el encomendero o empresario hacía trabajar tierras antes no explotadas o abandonadas a los mismos indígenas que las poseían, pagándoles este trabajo con

HISTORIA AGRARIA CUSQUEÑA

pedazos, la lenta anexión de pedazos guiada por un criterio español de continuidad de los espacios de producción y dominio y finalmente su expansión, ha sido poco explorada aún.

La propiedad de la tierra en manos privadas, la conformación y extensión de las propiedades muestran una dinámica de cambios importante. Magnus M6mer

muestra que a finales del s. XVII la cantidad de haciendas en Cusco es notoriamente

superior a la de finales del s. XVIII. M6mer concluye, no sin razón, que en el punto inicial de su estudio el proceso de formación de grandes haciendas por anexión no está aún concluido y que continúa a lo largo del s. XVIII (1978: 34). La consolidación por parte de una casa religiosa, los bethlemitas, de un gran dominio sobre el piso de valle de Ollantaytambo no concluye sino hasta mediados del s. XVIII, en que la hacienda logra anexar una gran cantidad de medianas propiedades en manos de criollos y mestizos menos poderosos (Glave y Remy 1983: 313 y ss.). Algo que llama la atención en la descripción de haciendas del Arq. Ramón Gutiérrez y otros (1984) es que la tierra cambia de propietario con relativa frecuencia.

Aun sobre la propiedad privada de tierras, queda un elemento más a resaltar: que a pesar de que las casas religiosas tienen grandes haciendas, no son, como lo muestra M6mer (1978: 35) los principales hacendados del Cusco, ni es la propiedad de la tierra el origen principal de sus rentas. Estas provienen más de los capitales censuarios impuestos en haciendas de otros y que constituyen la principal forma de financiamiento de la agricultura.

Ni la hacienda colonial ni la republicana son estables en términos de propiedad y extensión. Además, la tierra no fue fácil, simple y rápidamente apropiada a los indígenas, como por lo general se supone.

No es éste último el caso del valioso trabajo sobre haciendas cusqueñas que condujo el Arq. Gutiérrez, que describe una veintena de haciendas y pone a disposición de los investigadores una enorme cantidad de referencias documentales coloniales. En el capítulo general dedicado a la tenencia de la tierra, los

alguna rebaja en sus tributos y una vez que las tierras estaban produciendo se pedían en amparo"); 7. Fusión de pueblos indígenas, abandono y migraciones ("en general, las tierras de las comunidades trasladadas fueron declaradas vacas y libres para su ocupación por los empresarios agrícolas"); 8. Arnestización y aprovechamiento de la estructura social (tras este mecanismo "está el fenómeno de una sociedad indígena piramidal en que una parte de lo que podemos llamar nobleza indígena provincial y aún imperial pudo sobrevivir al impacto de la invasión española y quizás como consecuencia de ello se amestizó con mucha mayor rapidez que el resto de la población autóctona"). Cf. Mellafe 1 %9: 29 a 34. Macera, por su parte, señala las mercedes de tierras, composiciones, compra-ventas, habilitación de tierras baldías y sucesión hereditaria, indicando que "no es posible hoy decir cuál de estos procedimientos jurídicos fue el de mayor importancia por épocas y regiones" (Macera 1977: 161).

autores recogen algunos de los mecanismos enumerados por Macera y Mellafe, los describen e ilustran ampliamente para el caso del Cusco, pero desafortunadamente no reconstruyen el proceso en cada hacienda que presentan ⁸. Quien lo hace y muestra la complejidad de mecanismos, procesos y actores es, para una hacienda en Taray, y en el contexto de una investigación que no es de historia sino más bien de carácter técnico y actual, es Annette Salis (1987). El tema también preocupa a Villafuerte (1978) para el caso de Anta y presenta documentación bastante temprana. El autor resalta las mercedes, las reducciones y el abandono de tierras de los indios como mecanismos que dieron origen a las haciendas en Anta, aunque no detalla el proceso preciso de unificación de espacios de propiedad privada. Señala el autor que "en cuanto a la pertenencia y cantidad de tierras distribuidas, se sabe que las del Estado Inca (del Sol, del Inca, del sacerdocio) fueron repartidas en su totalidad. Las de los kurakas y los runas lo fueron en caso de fallecimiento y abandono" (Ibid: 128). A pesar de lo general de la expresión, se puede considerar aproximada; por lo que sorprende que más adelante hable del tema en términos del "despojo de las tierras de los naturales" (Ibid: 129). ¿En qué sentido "despojo"?

El problema de la expropiación plantea algunas dificultades. ¿Qué necesidad había de desposeer indígenas cuando el brutal descenso de población estaba dejando una gran cantidad de "espacios vacíos"? En efecto, uno de los mecanismos de creación de espacios susceptibles de privatización, que también fuera enunciado hace 20 años por Mellafe, como ya lo hemos dicho, se refiere al vaciamiento de espacios por la política toledana de las "reducciones", que con fines de tributación y control de la población indígena para la mita, concentró en los "pueblos de reducción" la población que por la enorme mortandad y el desplazamiento a las minas, quedaba dispersa.

Carlos Sempat Assadourian (1985: 92) recogió y precisó la pista abierta por Mellafe al vincular el descenso de población indígena, la política poblacional de Toledo y los procesos de constitución de propiedades privadas. Su análisis se refiere al conjunto del Virreynato del Perú. En nuestra zona, esta perspectiva ha dado lugar sólo a un trabajo preciso. Se trata del estudio de Deborah Poole (1987) que indaga sobre la dinámica de las comunidades de Chumbivilcas.

Continuar esta pista podría ser sugerente; porque además de precisar los complejos orígenes de la hacienda, nos abre a los problemas de las comunidades en los inicios del régimen colonial, afectadas por la pérdida de grandes contingentes poblacionales y radicalmente alteradas por las reducciones.

⁸ Cf. Gutiérrez y otros 1984: 21 y siguientes. Es de anotar que el libro presenta también una gran cantidad de fotos que muestran el estado actual de las casas-hacienda de Cusco.

HISTORIA AGRARIA CUSQUEÑA

En su estudio sobre las comunidades de Chumbivilcas, Poole resalta que a partir de las reducciones se opera en las comunidades un cambio importante; las que fueron grandes unidades étnicas que ocuparon territorios discontinuos buscando acceder a zonas de producción complementaria, incluso en regiones distantes, quedan reducidas a espacios continuos y limitados (en el doble sentido de límites y escasez), originando la configuración que hoy conocemos en las comunidades (y probablemente los conflictos de linderos que conocemos también) 9.

En su estudio sobre los Canas en la Colonia, Luis Miguel Glave señala también que "la concepción del espacio en el mundo andino era de una forma discontinua. Una 'interdigitación' como dice Saignes o un conjunto 'salpicado' a la manera de una polícroma ocupación compartida". El, sin embargo, observa más continuidades que Poole, descubriendo en la documentación evidencias "de la permanencia de esas estrategias de vida nativa" tras el embate de las reducciones y la reorganización administrativa del territorio 10.

El tema del impacto de la política colonial sobre la organización de las comunidades en Cusco, tras los recientes aportes de Poole y Glave, queda abierto a nuevas investigaciones; de los autores citados, sin embargo, resulta evidente la enorme complejidad del proceso de reacomodo de las estructuras comunales.

Dejemos por el momento las instituciones y pasemos a analizar un segundo problema referido a la dinámica de la agricultura colonial; el de la mano de obra o, en términos más generales, el de la forma y los espacios de producción del excedente agropecuario. La pista es el análisis del tributo colonial.

9 "Los territorios correspondientes a cada una de estas parcialidades y ayllus mostraban una organización mucho más extensa e intercalada que los territorios coloniales en que están basadas las comunidades campesinas hoy. Este territorio prehispánico tenía 'dedos' o 'penínsulas' de tierras que se extendían hacia regiones étnicas y productivas que ahora se encuentran claramente separadas del actual territorio chumbivilcano (...). Comparado con este mapa de la población prehispánica, el de las reducciones españolas nos presenta una realidad casi totalmente opuesta por ser creado según cálculos netamente europeos, según los cuales una 'comunidad' debe conformar a un reducido grupo local o a un espacio definido y centralizado" (Poole 1987: 265 y 266).

10 Tan tarde como en 1690. "los Canas aparecen divididos en dos grupos, uno de los cuales, 'Tinta de los canas', incorpora esos pueblos (Omachiri, Nuñoa u Orurillo) y otros como Cupi, Macari, Ayaviri, Chungara (Santa Rosa) y Llalli. Aquí debemos advertir la complejización colonial del entendimiento de la organización andina; Tinta, como veremos, era más bien el centro de un proceso de 'distribución étnica' como ha dicho muy bien Lorenzo Huertas o de 'proliferación étnica' en palabras de Steve Stem. Ese centro de complejidad, Tinta, aparece dando nombre al grupo de pueblos canas ubicados en el Collao, los cuales estaban bajo la jurisdicción del corregidor de Lampa o Cavana y Cavanillas (...) mostrándose que a pesar de las rupturas de las provincias prehispánicas con las coloniales, quedaba algún reconocimiento a permanencias" (Glave 1987: 63).

El análisis del tributo colonial temprano de los indígenas ha tenido últimamente importantes aportes. Efraín Trelles y Assadourian han propuesto periodificaciones. En un reciente artículo, Trelles propone distinguir tres fases que permiten periodificar el tiempo de vigencia de la encomienda andina temprana: la primera, la fase de "tributo compulsivo" que corre desde el inicio de la conquista hasta 1549, se caracteriza por una fuerte arbitrariedad en la fijación del monto y materia del tributo, dependiente en realidad de la voluntad del encomendero, bien que las reglamentaciones indicaban que debía cobrarse la misma tasa que los indígenas entregaban a sus señores antes de la invasión. La segunda fase, de "tasación tributaria" que iría de 1550 a 1575, se inicia una vez sofocada la rebelión de los encomenderos por La Gasca; es en ella que se implanta una reglamentación de las tasas de tributo en cada encomienda. El tributo en esta fase sigue siendo, en lo fundamental en productos. La tercera, la fase de "monetización del tributo", se inicia con las reformas toledanas. La conversión del tributo en moneda convierte al encomendero en simple receptor de una cantidad fija de dinero, sin funciones económicas relevantes y "hacia fines del s. XVI, tras 25 años de aplicación de las medidas toledanas, la encomienda entró en franco declive" (Trelles 1987: 34 y ss.).

Assadourian analiza el tributo desde otro punto de vista, complementario al anterior. Para comprender los cambios en la tributación, toma como variable la forma que asume el tributo, es decir la forma de obtención del excedente campesino (en energía humana, en productos y en dinero), y regresa para ello al periodo prehispánico. Señala también que antes de la llegada de los españoles el tributo tomaba la forma de energía humana, es decir, lo que debían entregar los indígenas a sus señores (al Estado o a sus señores étnicos), era trabajo. Coincidiendo con Nathan Wachtel (1976: 115-120) señala que los indígenas debían entregar el producto de su trabajo en las tierras de sus ayllus destinadas a ese fin, y no una cantidad fija de bienes; como consecuencia de ello, los altos riesgos de la agricultura andina se repartían entre los campesinos y el Estado. La imposición tributaria colonial inicial constituye una primera ruptura respecto a este orden, en la medida en que la renta tributaria es fijada en una determinada cantidad de productos. El problema se plantea por dos lados: el primero, una población menguante estaba obligada a entregar cantidades fijas de productos; el segundo, los riesgos de la agricultura andina. Ante un monto fijo de tributo, en los años malos los indígenas debían entregar como renta una parte de lo que necesitaban para vivir. El cambio de energía a productos en el tributo atentó contra la reproducción de los campesinos, en tanto permitió a los encomenderos contar con cantidades constantes de productos que llevar al mercado. Assadourian

HISTORIA AGRARIA CUSQUEÑA

llama a esta fase "de la transición" y abarcaría de 1530 a 1570. La segunda gran transformación en la forma del tributo, es su conversión en dinero, de 1570 en adelante. El periodo coincide con el planteado por Trelles, pero a las conclusiones que éste saca sobre la renta del encomendero, Assadourian agrega que la conversión de la renta en dinero hace que los indígenas, para conseguido, salgan de sus territorios y se dirijan a las empresas españolas. Así, el excedente agropecuario se producirá, en 10 fundamental, fuera del territorio de las comunidades (Assadourian 1985: 77 y ss.).

El periodo toledano aparece así como el de la consolidación de los mecanismos básicos del sistema colonial: las reducciones producen los espacios vacíos para el desarrollo de las haciendas, y la monetización de las tasas amplía la oferta de trabajo indígena. El mecanismo tributario como impulsor de una oferta compulsiva de mano de obra se profundiza con el desarrollo, en el s. XVII, de los repartos de mercancías por los corregidores que también obligan a los indígenas a buscar dinero 11. Un último elemento del sistema colonial, también impulsado y reorganizado por Toledo, fue el desarrollo minero 12.

En 10 que a la agricultura se refiere, el desarrollo minero produce una importante demanda de productos agrícolas, integrando en el sur del Virreynato un amplio mercado. Es en ese sentido que Alberto Flores Galindo, en un trabajo pionero, planteó el estudio del sur andino colonial en términos de región 13.

Es necesario imaginar 10 que podía ser Potosí como mercado. Ward Stavig, quien explora la vida de los mitayos en Potosí, señala que "los naturales podían comprarse un sombrero en una de las 25 tiendas de sombrereros indios que había en Potosí. Aquí fue que -durante los años más florecientes luego de la introducción de la mita- se consumían las 1 '600,000 botijas de chicha. Aquí

11 En los términos de Assadourian: "El dispositivo de la monetización de la renta fue reforzado por acción de los corregidores, cuyas 'granjerías y traxines' fueron un factor activo de movilización de energía hacia el sector mercantil" (Assadourian 1985: 92).

12 La administración toledana reorganiza el sistema de la mita minera asegurando contingentes de trabajadores a las minas, al mismo tiempo que permite la superación de la crisis de la producción de Potosí induciendo el cambio del sistema tradicional hacia el uso de azogue en la amalgama de la plata, con lo que Huancavelica se integra al gran circuito del sur. .

13 "El mercurio de Huancavelica y la plata de Potosí habían sido los motores de la vida económica del Virreynato. A partir de estos dos centros mineros se estructuró un prolongado circuito económico que comprendía a Huancavelica, Lima, Chíncha, Arica, Potosí, y dentro de estos territorios, a Charcas, Cusco, Ayacucho y la Sierra central. El circuito fue la ruta por la que se transportaba el mineral y los lugares que abastecían los centros mineros con productos y fuerza de trabajo" (Flores Galindo 1977: 17). Hacia el sudeste de Charcas, la región integra incluso zonas de la actual Argentina, como Tucumán, que encuentra en el comercio de mulas para el transporte un producto de alta demanda. Hinojosa (1987) encuentra en el s. xviii amplios espacios de Coporaque (Espinar) dedicados al engorde de mulas provenientes de Tucumán.

también eran consumidas por los naturales 40,000 fanegas de chuño y otras tantas de oca" (1987: 190). Potosí, ubicado en un páramo inhóspito, era abastecido de productos por una gran región. Hombres y productos debían recorrer enormes distancias. La cantidad de gente implicada sólo en el transporte, era inmensa 14.

En esta gran región, Cusco aporta tres productos importantes, de sus tres grandes zonas: granos (maíz y trigo); coca, azúcares y aguardientes; y textiles de lana.

La consolidación y el desarrollo de las empresas agrarias coloniales del Cusco son mejor conocidos que el proceso temprano de su constitución. Sobre haciendas en los siglos XVII y XVIII versan dos grandes trabajos de necesaria consulta: los "Mapas coloniales de haciendas cusqueñas" de Macera (1968), base de su reflexión general sobre haciendas coloniales (Macera 1977); y el "Perfil de la sociedad rural cusqueña a fines de la colonia" de Magnus Morner (1978) que, sobre la base de dos amplios conjuntos documentales con un siglo de diferencia 15, analiza los cambios y las permanencias en el sistema de hacienda. A nivel de estudios generales sobre haciendas de Cusco, hay que recordar también el trabajo conducido por Gutiérrez (1984), bastante más descriptivo que los anteriores, al que ya hemos hecho alusión. Como trabajos monográficos se cuenta para la zona de Abancay y la producción de azúcares con el estudio de Jorge Polo y la Borda (1976) y para la zona de valles productores de granos en Urubamba el de Glave y Remy (1983). Salvo las referencias contenidas en Morner, la producción textil de los obrajes cusqueños vinculada a la producción de lana no ha sido motivo de estudios en profundidad, y se cuenta prácticamente sólo con un trabajo que tiene ya mucho tiempo, el de Maximiliano Moscoso (1965).

Entre los estudios generales sobre el mercado interno colonial y la producción de una oferta compulsiva de mano de obra a través de los mecanismos

14 Por ejemplo, según Glave, los indígenas Canas y Canchis se convirtieron en especialistas de lostrajines de coca.

15 El primero de los documentos es el conjunto de informes de los párrocos de todas las parroquias del Arzobispado de Cusco ordenados por el obispo Manuel de Mollendo y realizados en 1690 con información sobre la ubicación de los curatos, las rentas de la iglesia y su procedencia, los ingresos por ovenciones del cura y eventualmente su ayudante, así como un detalle de las haciendas de la zona y del número de feligreses, diferenciados étnicamente. El segundo, es el conjunto de informes preparados en 1786 por los subdelegados a pedido del primer Intendente de Cusco, Benito Mata Linares, donde se encuentra, junto con información administrativa y geográfica, datos sobre las haciendas, minas y puentes de cada aparcería, así como su población según razas (Morner 1978: 157 y ss.). Mientras que el primer conjunto de documentos ha sido editado (cf. Villanueva 1986), el segundo permanece inédito.

HISTORIA AGRARIA CUSQUEÑA

monetarios coloniales (tributos, repartos de corregidores y repartos internos de haciendas), y los estudios sobre base documental de haciendas cusqueñas, la imagen de una servidumbre colonial ha quedado fuertemente matizada y la imagen de una hacienda sin cambios internos hasta la reforma agraria de 1968 a quedado sin sustento. Las investigaciones citadas permiten comprender mejor la complejidad de los mecanismos puestos en marcha para obtener el trabajo de los indígenas, muchos de ellos vinculados a sus requerimientos coloniales monetarios 16. Ello produjo relaciones de trabajo probablemente más monetizadas que en el s. XIX y requerimientos monetarios por parte de las haciendas para obtener mano de obra. En un mercado colonial dinamizado por la producción de la "mercancía dinero", la plata de los asientos del sur peruano y Charcas, las empresas agrarias españolas encontraron tanto la demanda como el circulante.

Dos elementos sin embargo, matizan lo dicho hasta aquí y alejan de considerar a las empresas agrarias como únicamente regidas por la economía monetaria. Primero que las investigaciones muestran que las haciendas coloniales funcionan con altos niveles de autoabastecimiento interno, tratando de eludir el mercado de muchos de sus insumos y procesos 17. Segundo que este mercado es un mercado colonial y compulsivo. Los requerimientos monetarios de la mano de obra que lo impulsan vienen dados por imposiciones coloniales de vasallaje. Es un mercado monetizado, pero que sólo crece a costa o de la dinámica de un sector diferente de la agricultura (la minería) o de mayores exacciones. El incremento de la producción de mercancías agrarias tiene esos topes. Se harán evidentes hacia el último cuarto del s. XVIII, en que la economía colonial del sur entra en una profunda crisis, preludio de los grandes levantamientos anticoloniales.

¿Qué más sabemos sobre los indígenas de los ayllus en la Colonia, además de que son el grueso de la mano de obra que enriquece a empresas manufactureras, agrarias y mineras, a corregidores ya otros funcionarios? ¿Cómo procesan los indígenas internamente su estatuto de nación colonizada sujeta a exacciones? ¿Cómo reaccionan frente a este sistema económico?

Adaptación y resistencia son los términos que han sido utilizados para pensar y analizar este tipo de problemas, que empiezan a ser explorados en la

16 Según Macera, "la hacienda peruana sólo puede ser comprendida subrayando en este proceso de recepción el hecho de ser colonial. Por ser colonial, el hacendado pudo aprovechar las relaciones de dominación política sobre los indios, infiriendo de ese tipo de vasallaje un usufructo privado de tipo económico" (1977: 140).

17 Para las haciendas, ello implica requerimientos de tierra muy grandes; además de los espacios de producción de las mercancías agrarias, espacios para producir alimentos de reparto interno, parcelas para la reproducción de parte de la fuerza de trabajo y espacios para la ganadería de transporte y tiro, por lo menos.

bibliografía reciente. Una de las entradas más ricas al tema es la demográfica. No sólo la referida al descenso poblacional, sino fundamentalmente a los desplazamientos poblacionales. El tema conduce hasta donde los "indios forasteros", los que huyen de sus ayllus evitando la mita y eventualmente el tributo.

Según Stavig, "la mita y la experiencia de Potosí cambiaron la naturaleza de las comunidades, no sólo porque sacó a los naturales de sus comunidades, sino porque creó una situación en la que muchos de ellos decidieron convertirse en forasteros, viviendo en comunidades que no eran la suya, sin tener los derechos, pero tampoco las obligaciones de los originarios (...). Por lo general, estos forasteros alquilaron tierras a las comunidades indígenas y esa renta ayudó generalmente a la comunidad a pagar sus tributos, aunque algunos kurakas se quedaron con parte o todo el dinero" (1987: 187 y ss.) 18.

Las diferencias entre forasteros y originarios en los ayllus debieron ser importantes en lo que a acceso a las tierras se refiere. Nicolás Sánchez Albornoz opina que la comunidad aparece como la institución reproducida por los pocos que quedan como originarios (los que no migran) para mantener y acrecentar sus derechos sobre las tierras de un colectivo que ya no lo es más. Según el autor, el intento del Virrey Duque de la Palata de hacer tributar a los forasteros, chocó con la resistencia de los originarios; el empadronamiento y tributación de los forasteros hubiera significado reconocerles derechos sobre tierras en los ayllus a los que habían llegado (Sánchez Albornoz 1978: 34 y ss.). Henry Favre, al observar Huancavelica, zona sujeta a mita, habla de un proceso de "desafiliación étnica"; señala que tras la despoblación y el repoblamiento por forasteros, a finales del s. xii ya poco queda de la comunidad como criterio de identidad étnica 19.

Para el Cusco, en Chumbivilcas, Poole encuentra informes que señalan que los indios forasteros han fugado de sus comunidades de origen hacia otras en la misma zona, perdiendo sus derechos en las primeras pero eludiendo las cargas coloniales. La autora encuentra en este proceso fuertes indicios de diferenciación interna en las comunidades 20. Las referencias al uso de las tierras de los que

18 También sobre la dinámica de las comunidades de Cusco sujetas a la mita, ver Stavig 1985.

19 "Los flujos contribuyen a la indiferenciación étnica y a la uniformización cultural de la región que repueblan. A través de la mezcla de poblaciones que operan, se instaura una cultura que no es ni de origen pre-hispánico ni de origen hispánico" (Favre 1984: 32).

20 "El resultado (de estas migraciones) fue la confrontación dentro de cada comunidad o reducción de un importante sector de 'indios sin tierras' con otro grupo compuesto de 'indios ricos'. Estos campesinos ricos venían a ser un problema para el gobierno colonial porque su influencia económica -basada en la apropiación de aquellos terrenos abandonados por los mitayos que habían fugado de (o muerto en) las minas de Huancavelica-les permitía manipular a sus vecinos en el pago del tributo y del servicio de la mita" (Poole 1987: 269).

fugaban no siempre indican una utilización privada, como sugiere Poole; ni siempre una desvinculación a la comunidad de origen. En una hacienda de Ollantaytambo, en las instrucciones sobre el pago de los tributos de los indios allí asentados, se hace referencia a los caciques que llegan desde las zonas de origen hasta la hacienda a cobrar los tributos. Allí se indica que la tasa es menor que la de los originarios pues sus tierras suelen arrendarse y con eso colaboran ellos al entero de los tributos de su comunidad 21.

La comunidad de indígenas en la Colonia aparece sujeta a fuertes presiones monetarias frente a las cuales múltiples respuestas son posibles. No sólo la fuga; también parece haber el manejo colectivo de estrategias de mercado. Ya hemos mencionado a los Canas y Canchis como especialistas del transporte de la coca. Recordemos también los debates en tomo a los "indios de faltriquera"; aquellos que preferían pagar al minero y redimir su obligación de mitar 22. El dinero para ello debía conseguirse en otra parte (vendiendo productos o empleándose en haciendas cercanas, evitando así los costos además de los riesgos de llegar a Potosí y vivir alh').

¿Decisión individual o decisión colectiva?, ¿resistencia campesina o cálculo económico? El tesoro americano que revolucionó los precios europeos requirió para ser obtenido de profundas alteraciones en el conjunto de la sociedad rural. En todo caso, tras estos nuevos estudios la imagen de los indígenas aislados

y autosubsistentes, iguales entre sí y sin contactos con el mercado hasta la llegada del camión en los años 60 de este siglo, se revela como imagen ideológica, sin sustento real.

El sistema colonial entra en crisis, ya lo dijimos. Los precios de prácticamente el conjunto de las mercancías agrarias (o de la manufactura rural) cusqueñas, sufren en los años 70 del s. xviii una profunda caída. Azúcar, tejidos, granos, cuya producción había sido creciente entre los finales del s. xvii y los primeros tres cuartos del s. XVIII, crecimiento alentado por la recuperación de Potosí y el lento pero sostenido crecimiento demográfico (desde 1720), encuentran el tope de un mercado coactivo. Las curvas de precios del maíz de Cusco muestran descenso hasta 1795 y luego una muy lenta recuperación.

21 "Cf. Sobre los indios yanaconas asistentes a una chacra de Sillque, modo de pagarles sus tasas de tributos...". Reproducido en Glave y Remy 1983: 398-401.

22 Ver por ejemplo la ponencia de Víctor Peralta a. SEPIA n (1988) y el debate planteado por Contreras. La otra cara de los "indios de faltriquera" son los indígenas que deciden quedarse a trabajar en Potosí con salarios más altos. Según Peter Bakewell, alrededor de la mitad de los trabajadores ocupados en la producción de plata de Potosí "eran asalariados, hombres que aparentemente habían escogido esta clase de trabajo en preferencia a otras oportunidades de empleo con motivo del sueldo atractivo que ofrecía la minería" (1986: 5).

Entre tanto la rebelión ha cortado los circuitos comerciales y destruido parte de la infraestructura productiva 23. La derrota no es sino el prelude de un largo periodo de movilizaciones militares, una economía de guerra que no se estabilizará sino muy entrado el s. XIX.

II. La agricultura cusqueña republicana (S. XIX)

Durante el s. XIX ocurre en la agricultura un cambio notable; poco a poco la economía minera deja de ser gravitante y "durante el siglo XIX el sur se convierte en una economía predominantemente exportadora de lanas" (Flores Galindo 1977: 45). Tras la descomposición del mercado interno colonial, el sur va integrándose al mercado externo, en posición de abastecedor de materias primas. La dinámica económica se desplaza de los valles a las punas; el centro articulador deja de ser Potosí o Lima para ubicarse finalmente en Arequipa; los espacios regionales se contraen notoriamente.

Esta compleja evolución no ha sido aún suficientemente analizada como proceso de tránsito. No existe para el Cusco un estudio de larga duración equivalente al de Nils Jacobsen para Azángaro en Puno. Colonia y República, en términos de historia agraria, aparecen como una ruptura (que lo es política, pero no, con la misma rapidez, económica); en todo caso, el tránsito es enfocado como el oscuro y caótico periodo del caudillismo militar. Ello quizás se deba a que la bibliografía agraria cusqueña del s. XIX sea mucho más escasa que la producida para los siglos anteriores. Además, quizás siguiendo la ruta de los rescatistas de lana, el interés de los investigadores se desplaza a las zonas altas, laneras, abandonando los valles mejor conocidos para el periodo colonial.

Los investigadores republicanos, quizás también por estar demasiado imbuidos por la "idea del Estado-Nación" como lo sugiere Antonio Mitre, abandonan con más rapidez que los actores económicos del s. XIX temprano, el gran espacio regional del sur, Potosí y Charcas. Encierran sus investigaciones en estrechos marcos nacionales a pesar de que la moneda boliviana acuñada en Potosí, sigue por largo tiempo animando los mercados rurales del sur del Perú (y del norte argentino), mostrando la vigencia, probablemente menor pero aún evidente, de las antiguas articulaciones mercantiles (1986: 12 y ss.) 24.

23 Sobre la Gran Rebelión de Túpac Amaru y el conjunto de rebeliones antifiscales en el s. XVIII, ver O'Phelan 1987.

24 Sobre la circulación en el s. XIX de la moneda feble boliviana en el espacio del gran mercado de lo que fue el sur del Virreynato peruano, ver Mitre 1986. Sobre la emisión de moneda feble como expresión del proteccionismo boliviano y del antiguo "pacto tributario", ver Tristan Plan 1986. Recuérdese que tan tarde como en 1895, Piérola aún legisla contra el uso de "la feble" boliviana. Ello aparece como queja de los campesinos de Avacucho que se levantan ese año contra el impuesto a la sal (Urrutia *et. al.* 1988).

El tránsito de la Colonia a la República no sólo es conflictivo, sino que además en la región se procesa en medio de una fuerte depresión económica. Una de las expresiones de ello en el Cusco es la difícil situación de los obrajes (Moscoso 1965) 25 y la quiebra de muchas empresas agrarias, manifiesta en el remate de haciendas ahogadas por deudas, la venta o arrendamiento de porciones de haciendas, y las numerosas ventas enfiteúticas (Flores Galindo 1977, Glave y Remy 1983). En 10 que se refiere a la propiedad agraria, se observa así un doble proceso: por un lado, un paulatino recambio en el sector de propietarios, accediendo a la propiedad o al dominio útil de las haciendas un nuevo sector social, dispuesto a asumir la actividad agrícola con menores beneficios. Es eso claramente 10 que obtiene Jacobsen al observar la información que sobre compraventa de haciendas en el s. XIX publica y analiza Morner 26. Por otro lado, un proceso inicial de fragmentación de los grandes dominios.

Es poco lo que se conoce sobre las haciendas en la República temprana. Recientemente han sido más bien las comunidades las que han convocado mayores estudios. La pista para llegar a ellas ha sido, otra vez, el tributo, que desde el inicio de la República y hasta mediados del s. XIX se constituye en la segunda renta en importancia del presupuesto del Estado. Tras varias vicisitudes, esta contribución colonial es abolida recién en 1854 (en realidad, cambiada por una contribución personal notoriamente inferior). Peralta (1988), trabaja los padrones de contribuyentes indígenas de Cusco, mostrando que la contribución se mantiene como poderosa compulsión a la participación de los campesinos indígenas en el mercado 27. Qué mercado, es difícil saberlo aún. Unir los datos de contribución de indígenas y de circulación de moneda boliviana para sacar conclusiones sobre mercados podría ser una pista, pero aún es necesario explorarla.

25 No se trata sin embargo de la destrucción de la manufactura rural cusqueña por el embate del libre comercio y la introducción de mercancías inglesas, como lo supone Heraclio Bonilla.

La manufactura rural de mayor tamaño, los grandes obrajes como el de Lucre, darán origen a las primeras fábricas textiles de Cusco (las primeras del país) en la segunda mitad del s. XIX. Es probablemente más la creciente exportación de la materia prima, la lana, y el incremento de costos que ello implica, que la importación de textiles británicos lo que atentara contra los medianos y pequeños obrajes que sobreviven a la crisis colonial (y cuyo número y actividad no son despreciables: durante casi los dos decenios iniciales de la República, los obrajes de Cusco tuvieron el monopolio del tejido de ropa y frazadas para el ejército). Remy 1989.

26 En la postdata de su texto, en que Morner resume los comentarios de Jacobsen, señala que éste concluye "que durante el comienzo de la época republicana, el mercado de tierras de Cusco servía ante todo para la consolidación de una nueva capa de terratenientes" (Morner 1984: 65).

27 Sobre los debates acerca de la contribución de indígenas en Bolivia, d. Sánchez Albornoz 1978; en el Perú, para el caso del Cusco, Remy.1986; en Ecuador, Andrés Guerrero 1989. Una larga revisión de las relaciones tributarias entre los ayllus y el Estado boliviano, en Platt 1982.

No es, por otro lado, el tributo el único elemento que explicaría la participación de los indígenas en el mercado. Para la sierra central, región de desarrollo de la minería de plata desde el s. XVIII, Carlos Contreras señala que no todo el salario de los campesinos-mineros iba a parar a manos de los recaudadores. Contreras indica que la eliminación de la contribución en 1854 no implicó una considerable disminución en el flujo de indígenas que acudían estacionalmente a trabajar a las minas²⁸. El autor agrega al tributo otros requerimientos monetarios, como la compra de algunas mercancías (aguardiente, coca, textiles, añil), las fiestas, cargos y servicios religiosos (sumamente costosos) y los litigios judiciales (1987: 152 y ss.).

El tema y el periodo están en exploración. Sin embargo, siendo las fuentes básicamente fiscales, los trabajos sobre comunidades en el s. XIX tienden a detenerse en 1854, cuando la comunidad deja de ser una unidad tributaria. Sobre el devenir de las comunidades entre esta fecha y las postrimerías del s. XIX es prácticamente nada lo que se conoce para el Cusco, a pesar de la importancia del periodo, pues de alguna manera debieron procesar internamente el asedio sobre sus tierras, no más protegidas por el Estado. En Puno, Marta Giraldo y Ana Liria (1979) encuentran, en la segunda mitad del s. XIX, a las comunidades en muchos conflictos internos, juicios de tierras y herencia, por ejemplo. También con mucha frecuencia comuneros vendiendo estancias a mestizos de pueblos (para pagar juicios y cargos). Ellas suponen que las comunidades pierden cohesión interna en este periodo, pérdida que es aprovechada para presionar sobre sus tierras. Conflictos con sus propias autoridades, los alcaldes vara, por el reparto de los laymis aparecen en la documentación que analizan Urrutia *et. al.* (1988) 29.

En relación al contexto económico en que se desarrollan las haciendas (la economía exportadora de lanas) hacia finales del s. XIX y los inicios del presente, los estudios sí son numerosos. A Bonilla (1970, 1974, 1977), Flores Galindo (1977), Burga y Reátegui (1981) Y Burga y Flores Galindo (1984) debemos una visión muy completa del circuito de las lanas para exportación. Pero, con excepción del fino trabajo de Burga y Reátegui que rastrea problemas de

28 Bonilla (1970) ha adelantado otra opinión. El considera la eliminación de la contribución como una de las causas del proceso inflacionario de la segunda mitad de los años 50, pues los indígenas, sin la presión fiscal, habrían disminuido notoriamente su oferta de productos agropecuarios.

29 Las comunidades deben procesar el cambio del sistema de autoridad. Eliminadas las autoridades cacicales (hereditarias), queda sólo el sistema de cargos de renovación - teóricamente- anual. Sobre el mismo sistema de cargos las cosas no son tampoco muy claras. Una reconstrucción muy precisa, pero para un periodo más tardío (los años 50 de este siglo) y en un caso de comunidad cautiva (dentro de la hacienda Chawaitiry, en Pisac) es el que realiza Tomás Cevallos (1974: 23 y ss.).

mercado interior, la propuesta de interpretación del sur probablemente está demasiado centrada en la perspectiva arequipeña de la exportación.

A pesar de estar desde años planteados los términos de esta interpretación general, para el Cusco, los estudios monográficos sobre haciendas son muy escasos (...) y sumamente concentrados: se conoce la zona de Ocongate por tres estudios y prácticamente nada más 30. Para una zona diferente a la del circuito lanero, está el trabajo de Glave (1986).

Lo que sí tenemos para el Cusco son descripciones muy ricas de testigos sobre el comportamiento de las haciendas cusqueñas a inicios del s. xx 31. Particularmente rica es la de Ponce de León (1918) en lo que se refiere a los sistemas de trabajo y las relaciones internas en las haciendas. Dos elementos aparecen claros de su observación sobre las formas de arrendamiento de tierras en el Cusco. El primero es que las haciendas se habían expandido mucho recientemente y aún continúan cuando él escribe, a costa de las comunidades 32. El segundo, que la renta es la forma de obtener trabajo de los indígenas 33.

¿Qué ha pasado entre los finales de la Colonia donde encontramos la instrumentalización de las obligaciones monetarias de los indígenas y los inicios del s. XX en que la renta en trabajo, forma desmonetizada de relación de trabajo, se hace dominante? En principio, un proceso intenso de reconcentración de la propiedad y de expropiación de tierras de los indígenas. Morner muestra, sobre la base de los libros de alcabala entre 1826 y 1869 que las transacciones de compraventa se intensifican hacia el final del periodo y aparecen no pocos indígenas como vendedores (1984). No sería la compra legalizada de tierras con

30 Son los estudios sobre la hacienda Ccapana de Héctor Martínez (1963) y Marco Olivera (1977) y el de Wilson Reátegui (1977) sobre Lauramarca.

31 Las de Luis E. Valcárcel (1914) y de Francisco Ponce de León (1918).

32 "los indígenas propietarios de tierras son pocos, o lo que es más exacto, las tierras que poseen como propietarios son insuficientes y sus productos no bastan para la satisfacción de todas sus necesidades, económicamente hablando. Ello se debe a que en mil diversas formas, que no es necesario enumerar, han sido desposeídos de gran parte de las tierras comunales que se les adjudicó en diversas épocas (decretos de 8 de abril de 1824 Y 27 de marzo de 1828)... Lo lamentable es que continúa esa expropiación por causa de utilidad panicular" (Ponce de León 1918).

33 "el arrendamiento única y exclusivamente por dinero a individuos pertenecientes a esa clase social que está dispuesta a trabajar por sí misma la tierra (los indígenas), es raro y excepcional ... El caso es que dichos propietarios no queriendo o estando imposibilitados de cultivar por sí mismos sus haciendas, para hacerlas producir exigen, en casi todas sus relaciones económicas con los indios, como condición que deben cumplir éstos, el trabajo" (Ponce de León 1918). El trabajo de Ponce de León tiene particular interés porque no sólo contiene observaciones de carácter general, como la que acabamos de citar, sino que éstas están ejemplificadas con numerosos casos de haciendas cusqueñas donde con mucho detalle es descrita la relación entre los indígenas y el hacendado.

REMY

pago de alcabala la forma más importante de acceder a las tierras de los indígenas, pero la información de Momer es indicativa.

No se ha reconstruido con minuciosidad el proceso de expansión de la hacienda republicana en el Cusco a costa de las tierras de los indígenas 34. Ello, con la excepción del reciente trabajo de Nelson Manrique (1988: 119 y ss.) donde reconstruye con información muy pormenorizada el proceso y los mecanismos a través de los cuales un comerciante de lanas (inicialmente rescatista) de Sicuani, José Teves, logra concentrar una importante cantidad de tierras a través de "compras" (básicamente como pago de deudas) de los indígenas 35. Manrique anota que Teves "no fue el único que llevó adelante este tipo de transacciones: familias como los Macedo, Callo y Durán pusieron en práctica en el mismo periodo, una estrategia de expansión semejante (...) Lo que nos interesa resaltar es que este proceso de expansión territorial a costa de los indígenas se inició más de un decenio antes de la llegada del ferrocarril a Sicuani y sobre todo, que se desarrolló durante la guerra con Chile y en los años siguientes" (Manrique 1988: 124) 36.

El gran latifundio serrano basado en relaciones desmonetizadas de servidumbre, de renta en trabajo (o formas mixtas), cristaliza como dominante de la estructura agraria cusqueña 37.

* * *

Para concluir, voy a permitirme la audacia de proponer algunas líneas de continuidad, algunos trazos sobre los cambios operados más recientemente en la agricultura cusqueña. Quisiera que se tomaran sólo como apuntes para un debate.

34 Se conoce por las denuncias de los indigenistas y de los propios indígenas en sus movilizaciones.

Con mucho detalle, Jacobsen (1982) lo reconstruye para Azángaro en Puno.

35 Manrique presenta un cuadro en el que resume 46 transacciones de tierras a favor de Teves registradas ante Escribano Público entre 1881 y 1888; "corresponde a las transferencias de igual número de estancias de sus deudores a José Teves... En 45 de los casos, los vendedores fueron indios monolingües quechuas analfabetos, 'a cuyo ruego' firmaron diversos testigos de la sociedad *misti* de Sicuani" (Manrique 1988: 121. Subrayado en el original).

36 Manrique propone, para el conjunto del país, la sugerente hipótesis de que, por primera vez en la historia, "10 característico del periodo abierto con la derrota del Perú en la guerra con Chile es la presencia *hegemónica* de la clase terrateniente serrana en el bloque de poder estatal" (1988: 138. El subrayado es mío).

37 Excelentes descripciones sobre relaciones internas de trabajo en latifundios de este siglo son las de Héctor Palacio Pimentel (1961) Y de Cevallos (1974). Sobre La Convención y los problemas en torno a los arrendires, ver Ferdinan Cuadros (1949).

HISTORIA AGRARIA CUSQUEÑA

José María Caballero (1981) observa que los legisladores de la reforma agraria de 1969 y quienes la aplicaron se sorprendieron al encontrar en la sierra sur una estructura de tenencia y conducción de la tierra bastante diferente de la que esperaban. Tanto como producto de las movilizaciones campesinas y las tomas de tierras de los años 60, como de múltiples compras de tierras de feudatarios a propietarios (que se generalizan desde los años 50 y continúan aun después de sofocada la movilización) y como efecto también del desarrollo en las haciendas de formas de renta en especie, el área bajo conducción de los hacendados no era muy grande. Por herencia, ventas y diversos mecanismos, ellas no eran tampoco tan grandes ya. A diferencia de la costa, la reforma agraria en la sierra rompía un cascarón.

Caballero piensa que la imagen del gran latifundista rentista y todopoderoso, producida en los años 30 y expresada por José Carlos Mariátegui, por ejemplo, a pesar de no recoger ya exactamente la realidad agraria, seguía influyendo no sólo en el discurso social, sino que influyó incluso en la elaboración misma del modelo de reforma (38).

Hacia los años 50 de este siglo, los cercos volvieron a moverse, esta vez en favor del desarrollo de las economías campesinas. Gerardo Lovón y Lizardo Porcel, en un trabajo aún inédito basado en los documentos de afectación de las haciendas cusqueñas por reforma agraria, encuentran que las haciendas no eran ya tan grandes y, sobre todo, que el área centralizada era notablemente reducida. En las haciendas, la economía campesina había crecido y su técnica y forma de producir eran determinantes en la agricultura cusqueña.

Quizás podríamos pensar que los legisladores de 1969 al no percatarse de que la propiedad y conducción de la tierra no son estáticas sino cambiantes, fueron en contra de las tendencias a la afirmación y ampliación de la frontera campesina, intentando recentralizar la tierra en cooperativas y sociedades agrícolas de interés social (SAIS). Es probable que ello explique el rápido fracaso del modelo empresarial en el Cusco y el desarrollo, desde 1978, de las parcelaciones. En todo caso, los cercos en el Cusco siguen desplazándose y, al parecer, tras 20 años de reforma agraria, una estructura agraria de base campesina se afirma. El Cusco se acerca a las conmemoraciones del V Centenario de la invasión española de América habiendo prácticamente eliminado la hacienda, una de las más importantes instituciones originadas luego de ese lejano acontecimiento.

38 Podemos agregar que esa misma imagen se proyectó hacia atrás, hacia la historia, suponiéndola siempre vigente e incambiada.

BIBLIOGRAFIA

- ARGUEDAS, José María
1968 *Las comunidades de España y del Perú*, UNMSM, Lima.
- ASSADOURIAN, Carlos Sempat
1985 La crisis demográfica del siglo XVI y la transición del Tawantinsuyo al sistema mercantil colonial, en: Nicolás SANCHEZ ALBORNOZ (comp.): *Población y mano de obra en América Latina (1530-1975)*, Alianza Editorial, México.
- BAKEWELL, Peter
1986 Las determinantes de la producción minera en Charcas y Nueva España en el siglo XVII, en: *HISLA N° VIII*, Lima.
- BONILLA, Heraclio
1970 *Aspects de l'histoire économique et sociale du Pérou au XIX siècle*, Tesis doctoral, París.

1977 *Gran Bretaña y el Perú. Los mecanismos de un control económico*, cinco vol. IEP, Lima.
- BURGA, Manuel y Alberto FLORES GALINDO
1984 *Apogeo y crisis de la República Aristocrática*, Rikchay, Lima.
- BURGA, Manuel y Wilson REATEGUI
1981 *Lanas y capital mercantil en el sur*, IEP, Lima.
- CABALLERO, José María
1981 *Economía agraria de la sierra peruana*, IEP, Lima.
- CEVALLOS, Tomás
1974 *Dos haciendas latifundios típicos en el departamento del Cuzco*, Tesis, UNSAAC, Cusco.
- CONTRERAS, Carlos
1987 *Campesinos y mineros en los Andes*, IEP, Lima.
- CUADROS, Ferdinan
1949 *El arriendo y la reforma agraria en la provincia de La Convención*, Cusco.
- CHEVALIER, Francois
1979 *La formación de los latifundios en México*, FCE, México.
- FAVRE, Henry
1984 "Du colonialisme externe au colonialisme interne", en: *Cahiers des Amériques Latines*, N° 29-30, IHEAL, París.
- FLORES GALINDO, Alberto
1977 *Arequipa y el sur andino. Siglos XVII-XX*, Editorial Horizonte, Lima.
- GLAVE, Luis Miguel
1986 "Agricultura y capitalismo en la sierra sur del Perú (fines del siglo XIX y comienzos del XX)", en: J.P DELER e Y. SAINT-GEOUR (eds.), *Estados y naciones en los Andes*, IEP-IFEA. Lima.

HISTORIA AGRARIA CUSQUEÑA

- 1987 "Comunidades campesinas en el sur andino. Siglo XVII", *en: Comunidades campesinas Cambios y permanencias*, Solidaridad, Chiclayo
- GLAVE, Luis Miguel y María Isabel REMY
1979 "El origen de los latifundios en Ollantaytambo", *en: Análisis* 8-9, Cusco.
- 1983 *Estructura agraria y vida rural en una región del Cusco: Ollantaytambo entre los siglos XVI-XIX*, CERA Las Casas, Cusco.
- GUERRERO, Andrés
1988 "Curacas y tenientes políticos: la ley de la costumbre y la ley del Estado (Otavalo 1830-1875)", en prensa.
- GUILLEN, Jesús
1988 *Transición y crisis de la agricultura cusqueña 1900-1980*, CERA Las Casas (en prensa), Cusco.
- GUTIERREZ, Ramón y otros
1984 *Notas sobre las haciendas del Cusco*, FECIC, Argentina.
- HINOJOSA, Iván
1987 "Población y conflictos campesinos en Coporaque (Espinar)", *en: Comunidades campesinas: Cambios y permanencias*, Solidaridad, Chicayo.
- JACOBSEN, Nils
1982 *Land Tenure and Society in the Peruvian Altiplano: Azangaro*, Tesis doctoral, Universidad de California, Berkeley.
- LOVON, Gerardo y Lizardo PORCEL
s/f *Tierras, haciendas y reforma agraria en el Cusco*, CERA Las Casas (en prensa), Cusco.
- MACERA, Pablo
1968 *Mapas coloniales de haciendas cusqueñas*, UNMSM, Lima.
- 1977 "Feudalismo colonial americano. El caso de las haciendas peruanas", *en: Pablo Macera, Trabajos en historia*, Instituto Nacional de Cultura, Lima.
- MANRIQUE, Nelson
1988 *Yawar Mayu. Sociedades terratenientes serranas 1879-1910*, DESCO, Lima.
- MARTINEZ, Héctor
1963 "La hacienda Ccapana", *en: Perú Indígena*, Lima.
- MELLAFE, Rolando
1969 "Frontera agrícola. El caso del virreynato peruano en el siglo XVI", *en: Alvaro JARA (comp.), Tierras Nuevas*, El Colegio de México, México.
- MITRE, Antonio
1986 *El monedero de Los Andes. Región económica y moneda boliviana en el siglo XIX*, HISBOL, La Paz.

- MORNER, Magnus
 1978 *Perfil de la sociedad rural cusqueña afines de la colonia*, Universidad del Pacífico, Lima.
- 1984 *Compraventas de tierras en el Cuzco 1825-1869*, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Estocolmo, mimeo.
- MOSCOSO, Maximiliano
 1965 "Apuntes para la historia de la industria textil en el Cusco colonial", en: *Revista Universitaria*, N° 122-125, Cusco.
- O'PHELAN, Scarlett
 1988 *Un siglo de rebeliones anti coloniales. Perú y Bolivia 1700-1782*, CERA Las Casas, Cusco. .
- OLIVERA, Marco
 1977 *La hacienda Ccapana. Un caso de negación del mercado interno*, Memoria, PUCP, Lima.
- PALACIO PIMENTEL, Héctor
 1961 "Relaciones. de trabajo entre el patrón y los colonos de los fundos de la provincia de Paucartambo", en: *Revista Universitaria* N° 120, Cusco.
- PERALT A, Víctor
 1988 "Estado colonial y comunidades andinas frente a la crisis general de fines del siglo XVII", en: *Perú: el problema agrario en debate, SEPIA II*, Lima.
- 1988a "En pos del tributo. Estado, región y ayllus en el Cusco republicano (1826-1854)", Informe de investigación, CERA Las Casas (documento mecanografiado).
- PLATT, Tristan
 1982 *Estado boliviano y ayllu andino. Tierra y tributo en el norte de Potosí*, IEP, Lima.
- 1986 *Estado tributario y librecambio en Potosí (siglo XIX)*, HISBOL, La Paz.
- POLO y LA BORDA, Jorge
 1976 *La hacienda Pachachaca. Autoabastecimiento y comercialización*, Biblioteca Peruana de Historia, Economía y Sociedad, Lima, mimeo.
- PONCE DE LEON, Francisco
 1918 "Formas de arrendamiento de terrenos de cultivo en el departamento de Cusco y el problema de la distribución", en: *Revista Universitaria*, Cusco.
- POOLE, Deborah
 1987 "Korilazos, abigeos y comunidades campesinas en la provincia de Chumbivilcas", en: *Comunidades Campesinas. Cambios y permanencias*, Solidaridad, Chiclayo.
- REATEGUI, Wilson
 1974 *Explotación ganadera y la movilización campesina en Lauramarca*, Tesis doctoral, UNMSM, Lima.

HISTORIA AGRARIA CUSQUEÑA

REMY, María Isabel

1986 *Terre et pouvoir. La dynamique sociale du Cuzco dans le Pérou républicain 1824-1880*, Memoria D.E.A., París.

1989 "La sociedad local al inicio de la República: Cusco 1824-1850", en *Revista Andina* N2 12, Cusco.

ROSTWOROWSKI, María

1962 "Tierras reales en el incario", en: *Revista del Museo Nacional*, Tomo XXXVI, Lima.

1989 "Dos documentos inéditos con datos sobre Manco II tierras personales de los Incas mitimaes", en: *Nueva Crónica*, N° 1, UNMSM, Lima.

SALIS, Annette

1987 *Economie paysanne et intégration au marché. Evolution des déformations agraires de hautes vallées interindians du Cuzco*, Tesis, París.

SANCHEZ ALBORNOZ, Nicolás

1973 *La población en América Latina desde los tiempos precolombinos hasta el año 2000*, Alianza Editorial, Madrid.

1978 *Indios y tributos en el Alto Perú*, IEP, Lima.

STAVIG, Ward

1985 "Violencia cotidiana de los naturales de Quispicanchis, Canas y Canchis en el siglo XVIII", en: *Revista Andina*, N2 6, Cusco.

1987 "La comunidad indígena y la gran ciudad: Los naturales del Cusco y la gran ciudad minera de Potosí durante la colonia", en: *Comunidades campesinas. Cambios y permanencias*, Solidaridad, Chiclayo.

TRELLES, Efraín

1987 "Los grupos étnicos andinos y su integración forzada al sistema colonial temprano", en: *Comunidades campesinas. Cambios y permanencias*, Solidaridad, Chiclayo.

URRUTIA, Jaime *et. al.*

1988 "Las comunidades en la región de Huamanga 1824-1868", en: *Perú: problema agrario en debate. SEPIA II*, Lima.

VALCARCEL, Luis E.

1914 "La cuestión agraria en el Cuzco", en: *Revista Universitaria*, N° 9, Cusco.

VILLAFUERTE, Jorge

1978 "Formación de la hacienda en Anta", en: *Crítica Andina*, N° 1, IESC, Cusco.

VILLANUEVA, Horacio

1986 *Cusco 1689. Documentos. Economía y sociedad en el sur andino*, CERA Las Casas, Cusco.

WACHTEL, Nathan

1971 *La visión des vaincus: Les indiens du Pérou devant la conquête espagnole 1530-1570*, Gallimard, París.

PAPAS REGALADAS Y PAPAS REGALO: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSION

ENRIQUE MAYER Y MANUEL GLAVE

Introducción

A los campesinos comuneros del Perú se les ha dicho desde hace muchos años, que para desarrollarse tienen que integrarse al mercado nacional, ya que con la venta de sus productos elevarían sus niveles de vida. Integrarse implica, empero, no sólo la oportunidad de aprovechar los beneficios que el mercado ofrece, sino también sufrir las consecuencias cuando éste entra en crisis. Ahora estamos en una situación en que los campesinos integrados, se ven adversamente afectados por el mercado. En este trabajo mostramos que, bajo las condiciones actuales, producir papas comerciales suele ser a pérdida.

Presentamos las principales conclusiones de un análisis de rentabilidad en la producción campesina de papas en una zona altamente modernizada de la sierra central del Perú. Resaltamos lo poco rentable que es la producción comercial debido a causas macroeconómicas fuera del alcance de los campesinos. Los precios de venta están continuamente bajando, mientras que los costos de producción han subido tanto que los precios ya no cubren los costos. Las implicaciones de nuestro trabajo nos llevan a proponer la necesidad de una mayor atención a una política coherente de precios, que el gobierno debe encaminar, para incrementar la producción y productividad de bienes de primera necesidad e integrar a los campesinos a la vida nacional.

La crisis del mercado no sólo es coyuntural sino también estructural. Al competir desfavorablemente con productores agroindustriales, los campesinos adoptan estrategias para seguir vendiendo por debajo de sus reales costos de producción, lo cual si bien les permite participar en el mercado, a la larga los empobrece. Es estructural la crisis porque los productores campesinos, por tener una estructura productiva familiar, pueden absorber pérdidas sin dejar de producir mercancías. Es estructural también por la escasez crónica de dinero que caracteriza a las economías campesinas.

MAYER /GLAVE

Al dinero en una economía campesina rural conviene considerado como análogo a las divisas extranjeras en la economía de un país. Las "divisas" las usan para consumir productos del mercado nacional, como ropa, licor, alimento e insumos para la producción. Para obtenerlas tienen que "exportar" productos agrícolas u otros recursos. En intentos desesperados por "exportar" mercancías, constantemente devalúan los elementos de su propia economía. La crisis entonces, se manifiesta cuando los precios de sus exportaciones bajan, los de sus importaciones aumentan, y para seguir operando hay que vender por debajo de los costos de producción y absorber la diferencia en casa.

Esto no es muy diferente a la crisis que caracteriza a los países del tercer mundo respecto de las metrópolis. Las soluciones que se discuten en el plano nacional son análogas para los campesinos. A corto plazo una mejora en los precios de sus productos tiene impactos positivos importantes. A mediano plazo las propuestas vigentes son disminuir los costos de producción mediante mejoras en

la productividad y/o la reducción de la dependencia de insumos importados. A largo plazo hay que diversificar la producción y afianzar el sector de autosubsistencia de la economía campesina. Análogamente a los países, los campesinos, sin embargo, no encaminan las acciones necesarias para resolver sus problemas. Los campesinos no forman su OPEC de productores para negociar precios, continúan devaluando su economía para seguir compitiendo, y buscan aumentar la producción para compensar la caída de precios, estrategias que agravan su crisis.

Este estudio se llevó a cabo en la campaña agrícola 1984-85 en el valle del río Tulumayo, distritos de Comas, Cochas y Mariscal Castilla de la provincia de Concepción, departamento de Junín. La región tiene un clima favorable para la especialización en la producción comercial de papas, comparable a Huasahuasi en Tarma y a Chaglla en Huánuco. Son pequeños productores campesinos, miembros de 23 comunidades con un promedio de 1.6 há. cultivadas por familia, de las cuales el 60% de la superficie está en papas, y el 70% de esa producción es directamente comercializada en Huancayo y Lima 1.

La introducción de métodos modernos de producción de papa, especialmente la sustitución de variedades locales por las mejoradas, data de los primeros años del lanzamiento de las primeras variedades mejoradas 2. El grado de adopción de los aspectos formales de la tecnología moderna es total.

1 Datos elaborados por Stephen Brush y su equipo; Universidad de California, Davis.

2 En Pilcollarna Manuel Glave encontró en el libro de Actas de la comunidad un acuerdo del 14

de abril de 1949 de solicitar que el Ing. Aguilar Galarza sea invitado al pueblo a dictar un curso sobre sanidad vegetal (aprovechando una campaña en toda la sierra central). Se solicita la presencia del ingeniero porque "seguramente seguiremos en adelante con los nuevos métodos".

LA PAPA: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSIÓN

agricultores siembran variedades mejoradas y utilizan fertilizantes modernos y productos fitosanitarios. El impacto de esta "revolución verde" es, sin embargo, diferenciado. Algunas de las comunidades han logrado desarrollar una agricultura muy eficaz, con altos rendimientos que contrastan con otras de menores niveles de productividad ³. Sin embargo, en toda la región persiste todavía el cultivo de variedades tradicionales para el autoconsumo.

Metodología

El estudio de costos se basa en la chacra como unidad de análisis para obtener datos fidedignos. Es obvio que las utilidades o pérdidas de una chacra no representan el balance total de la economía familiar campesina, y este trabajo no pretende suplantar la necesidad de un análisis, que hacen Adolfo Figueroa Y otros ⁴, del conjunto total de actividades que generan ingresos y expendios en consumo. La ventaja de la parcela como unidad de análisis se basa en que la producción de papas es la fuente más importante de ingresos de los campesinos del Tulumayo, y por ello es necesario observar el comportamiento del componente más crucial de sus actividades económicas. Si este componente tiene problemas, las dificultades de la familia como entidad no dejarán de manifestarse. Estudiamos 85 chacras, una muestra representativa de toda la región, distribuidas en diez comunidades. Es una muestra estratificada en la que seleccionamos casos representativos de tres variables que son importantes determinantes de productividad. Estas son el ambiente geográfico, la variedad de papa que se cultiva, y el estrato socio-económico del productor.

La influencia del medio geográfico fue determinada identificando las zonas de producción ⁵ de la región. Estas son: la zona de producción jalla (la zona más alta y cercana a la puna entre los 4,300 m. sobre el nivel del mar hasta los 3,400 m.); la mahuay (con mayor superficie cultivada, y abarca desde los 3,400 m. hasta los 3,000 m., donde se cultivan casi exclusivamente las variedades mejoradas con destino comercial); y el maizal (en la que se cultiva maíz y va desde los 3,000 m. hasta los 2,500 m. La expansión del cultivo comercial de papas ha causado una invasión de este producto al maizal.) ³

³ Es a un nivel más fino al que se debe medir la adopción de esta nueva tecnología, tales como la mezcla y las cantidades apropiadas de fertilizantes, las formas más eficaces de aplicación de los productos fitosanitarios, y el manejo adecuado de semilla y de las tareas agrícolas. El estado de la investigación agronómica en el Tulumayo es bajo. Ni los agrónomos conocen bien los suelos locales y sus requisitos de fertilización. Ver Glave (1986).

⁴ Figueroa (1981), González de Olarte (1984), Kervyn (1988) y Gómez (1986).

⁵ Ver Mayer (1985), Fonseca y Mayer (1988), Mayer (1979) y Kraft (1988).

La gran diversidad de variedades existentes en el valle del Tulumayo, su distribución espacial y por agricultor son analizados por Stephen Brush en otro trabajo 6. El promedio de número de variedades por agricultor es de 13 (con un máximo de 31 y un mínimo de uno). Para fines de este estudio fue necesario agrupar las variedades en grupos o categorías que son conscientemente utilizados por los agricultores como criterios de selección. Distinguimos tres categorías: Blancas: o sea las variedades mejoradas como Revolución, Mariva, Yungay, Antarque, y Liberteña; *color*: que son variedades nativas especialmente seleccionadas por responder bien a un cultivo con fines comerciales, principalmente la Huayro; *chalo*: son las variedades nativas que se cultivan localmente mezcladas en un terreno y son las variedades preferidas para el propio consumo 7.

Seguimos a César Fonseca (1988) 8 en la delimitación de tres estratos socioeconómicos de las comunidades: alto, medio y pobre. Tenemos por lo tanto diez variables. La región o la muestra total, tres variables ecológicas (jalla, mahuay y maizal), tres categorías de variedad (blanca, color y chalo) y tres estratos (alto, medio y pobre). Usamos estas designaciones en los análisis de las siguientes secciones, en los gráficos y cuadros estadísticos. La encuesta de costos se llevó a cabo mediante visitas múltiples 9. Hemos trabajado con promedios y en intis de 1984-85. Como hoy los precios de 1984-85 ya no significan mucho, advertimos que el dólar se cotizaba en 6.65 intis (promedio entre enero y abril de 1985).

Ganancias y pérdidas

Lo más sorprendente de nuestros resultados es el altísimo número de casos con pérdidas. Cuando llegamos al campo, los productores insistieron en que desde hacía algunos años los precios bajos y los crecientes costos de producción

6 Brosh & Vaupel (1989)

7 Una traducción de la palabra quechua chalo es "surtido", y es lo que buscan los agricultores. En

cada siembra de chalo hay muchas variedades cada una con características especiales de gusto, color, forma y aptitudes genéticas. Las preferencias de gusto de las chalo son por las harinosas. Son para ellos ras variedades preferidas en su propio consumo y son caracterizadas por los campesinos como las papas "regalo".

8 La asignación de estrato es ex-ante a la encuesta y hecha por los comuneros mismos. Es una definición subjetiva del informante pero cultural, ya que ellos utilizan una serie de criterios para diferenciarse unos de otros. La determinación de a qué estrato asignar a nuestros productores se llevó a cabo con la encuesta indirecta. Uno o dos informantes clave especificaron para cada comunero si éste era pudiente, mediano o pobre. En las comunidades donde todos conocen a todos y ojos celosos observan el progreso de cada comunero, éste es un método eficiente para definir el estrato de cada campesino.

9 Horton, et. al. (1989-81)

LA PAPA: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSIÓN

les estaban causando cuantiosas pérdidas. Sin embargo al intentar medir esta dimensión, surge la pregunta: ¿Cómo se calcula ganancias y pérdidas en la producción campesina?

En la contabilidad de una empresa, la ganancia se calcula restando del ingreso total los costos incurridos. Si el balance es positivo hubo ganancias, y si es negativo, pérdidas. En el caso de productores campesinos, es más difícil encontrar cuál es la manera cómo los productores deciden si es que han ganado o perdido en una campaña agrícola. La razón es que en el proceso productivo los campesinos utilizan recursos propios que muchas veces no contabilizan. Es por ello que proponemos dos maneras de calcular ganancias y pérdidas: el balance total y el balance monetario. El primero refleja un cálculo más cercano a lo que realmente está involucrado en el proceso productivo, mientras que el segundo refleja la manera como creemos que los campesinos perciben la situación.

Para obtener el balance total calculamos las ganancias o pérdidas según si el balance entre el ingreso total del producto de la chacra menos los costos totales eran positivos o negativos. El ingreso está dado por la suma de la venta de la producción más la cantidad de producción retenida para semilla y autoconsumo, valorizada a precios de mercado de la región. Para establecer los costos, sumamos los gastos en dinero en efectivo a todos aquellos que provienen de recursos propios, como la mano de obra familiar, el uso de animales de carga del productor, o la semilla. Para ello fue necesario asignar un valor en moneda a los recursos que no fueron comprados.

La segunda manera de calcular balances mide el flujo de dinero en la campaña productiva, como una especie de libro de caja. Este balance está definido por los ingresos monetarios (producto de la venta) menos los costos incurridos en dinero. No se contabiliza el costo de, por ejemplo, la mano de obra familiar ni tampoco el ingreso que representa la producción retenida para el autoconsumo. Pensamos que esta forma de calcular ganancias y pérdidas se aproxima más a como los campesinos evalúan sus ganancias y pérdidas. Hay varias razones por las cuales nos parece que ésta es la manera en que los campesinos (quizás erróneamente) hacen su cálculo económico, y la de mayor peso es que al producir para la venta, lo que tratan de maximizar es el ingreso monetario.

MAYER /GLAVE

Las dimensiones de las pérdidas

Veamos primero la magnitud y las dimensiones de las pérdidas en la campaña de 1984-85. El Gráfico 1 muestra en orden ascendente los dos balances, el total y el monetario, de la muestra completa de estudio. Los balances son en Intis constantes durante la campaña, es decir, ajustando los costos de acuerdo a la tasa de inflación. Casi dos tercios de los balances de las chacras estudiadas están debajo de cero. De 84 casos, 53 registran pérdidas en el balance total, algunas cuantiosas, siendo la mayor pérdida de 1/. 6,927.70 Y la mayor ganancia de 1/. 4,573. El monto total de las pérdidas llega a 1/. 42,444 Y las ganancias totales tan sólo al/. 29,081. El promedio de los balances es negativo, 1/. -158.96, Y la mediana es 1/. -349.50. En contraste, en el balance monetario, hay menos casos (46) con pérdidas, el monto total de la pérdida es de 1/.33,511 comparado a 1/. 34,881.3 de ganancias. El promedio en los balances monetarios es positivo, 1/. 15.50, pero la mediana es negativa 1/. -47.8

Hay variaciones significativas en los porcentajes de casos con ganancias y pérdidas 11. Los Cuadros 1 y 2 muestran la variación de ganancias y pérdidas por zona, variedad y estrato según los dos balances. La zona de producción mahuay,



11 Eliminamos del análisis del balance monetario catorce casos en los que la producción es exclusivamente para el autoconsumo. Como en estos casos no hay intención de vender la producción, aunque hay gastos monetarios, no es una producción comercial. En nuestro análisis aparecerían con grandes pérdidas, ya que el ingreso sería cero. Por lo tanto en los balances que

Siguen, los porcentajes de los balances monetarios provienen de una muestra de 71 casos en los que hubo venta, mientras que los balances totales son analizados con los 84 casos de la muestra, ya que el valor de la producción retenida para autoconsumo está valorizada.

LA PAPA: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSIÓN

en la que mayormente se cultivan las variedades mejoradas es la que tiene menores proporciones de pérdidas. Es la zona de mayor tamaño y en la que más se siembra. Las variedades blancas se cultivan mayormente en la zona mahuay, mientras que las de color se cultivan en la jalla. Las variedades blancas mejoradas tienen menores pérdidas, ya que tienen un mayor rendimiento por hectárea (lo cual baja los costos) mientras que las de color comercial tienen un precio un poco más alto. La casi totalidad de pérdidas en la producción de papas chalo se debe a que lo poco que se vende no llega a cubrir los costos de producción. Significativamente el estrato pobre es el que tiene más casos con pérdidas, el estrato medio se aproxima al promedio de la región en general y a la zona mahuay, y aún los del estrato alto tienen alta incidencia de pérdidas.

Se muestra también la influencia que la fecha de venta tiene sobre las ganancias y pérdidas. Se registran menos pérdidas en las ventas tempranas, porque los precios de papa en el mercado tienen una tendencia a subir a partir de noviembre y llegar a su punto máximo en enero. La subida de los precios se debe a que en los mercados urbanos se genera una escasez cuando la producción de la costa se agota a partir de noviembre y la producción de la sierra no puede cubrir ese vacío hasta marzo. Regiones con un clima favorable, como el valle de Tulumayo, pueden lograr cosechas tempranas que aprovechan esta subida previsible del precio de la papa ¹². A medida que la cosecha de la sierra comienza con mayor fuerza, los precios empiezan a bajar.

Por último, en los Cuadros 1 y 2 se muestra que por lo general el tamaño de la chacra (medido por la cantidad de semillaje que se usó) tiene influencia sobre si hay ganancias o pérdidas en la campaña agrícola. En las chacras más pequeñas, con menos de 100 kg. de semillaje, el porcentaje de chacras con pérdidas es significativamente más alto (56% en el balance monetario y 81 % en el balance total) que en las chacras más grandes (alrededor del 40% para ambas maneras de calcular balances), aunque las pérdidas son de mayor cuantía en las grandes. Las ganancias y pérdidas son casi parejas en las chacras más grandes, donde también es evidente que los riesgos son más altos, pues hay mayor amplitud en las oscilaciones entre ganancias y pérdidas. Este resultado implica que una expansión en escala tendería a disminuir las probabilidades de pérdidas, pero a mayor riesgo.

¹² Cada vez que hay escasez en febrero, la ira oficialista y periodística tiende a centrarse en los acaparadores "reyes de la papa" (La República 23/2/86) de La Parada. Sin embargo Scott (1985: Cap. V) muestra que no existen monopolios, ni diferencias exorbitantes entre precios de compra y venta, ni tampoco grandes márgenes de ganancia para los mayoristas de La Parada en Lima, aunque sí se podría mejorar el sistema de distribución.

Cuadro N° 1 BALANCE TOTAL * Distribución de ganancias y pérdidas por zona, variedad, estrato, fecha de venta y tamaño										
POR ZONA DE PRODUCCION										
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
	REGION		JALLA		MAHUAY		MAIZAL			
GANAN	31	36%	9	28%	20	44%	2	25%		
PIERDEN	54	64%	23	72%	25	56%	6	75%		
TOTAL	85	100%	32	100%	45	100%	8	100%		
POR VARIEDAD										
	BLANCA		COLOR		CHALO					
GANAN	19	37%	11	46%	1	10%				
PIERDEN	32	63%	13	54%	9	90%				
TOTAL	51	100%	24	100%	10	100%				
POR ESTRATO										
	ALTO		MEDIO		POBRE					
GANAN	12	46%	15	38%	4	21%				
PIERDEN	14	54%	25	63%	15	79%				
TOTAL	26	100%	40	100%	19	100%				
POR FECHA DE VENTA										
	TEMPRANA		NORMAL		TARDIA					
GANAN	10	48%	14	44%	6	67%				
PIERDEN	11	52%	18	56%	3	33%				
TOTAL	21	100%	32	100%	9	100%				
POR TAMAÑO										
	<100 kg		100-200 kg		200-300 kg		300-400kg		>de 400kg	
GANAN	4	19%	11	38%	6	40%	2	33%	8	57%
PIERDEN	17	81%	18	62%	9	60%	4	66%	6	43%
TOTAL	19	100%	29	100%	15	100%	6	100%	14	100%
Tulumayo 1984-85 *Balance total = ingreso total - inversión total (I/. consT) N = 85										

LA PAPA: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSIÓN

Cuadro N°2 BALANCE TOTAL * Distribución de ganancias y pérdidas por zona, variedad, estrato, fecha de venta y tamaño						
POR ZONA DE PRODUCCION*						
	N	%	N	%	N	%
	REGION		JALLA		MAHUAY	MAIZAL
GANAN	39	55%	8	40%	28	64%
PIERDEN	32	45%	12	60%	16	36%
TOTAL	71	100%	20	100%	44	100%
POR VARIEDAD*						
	BLANCA		COLOR		CHALO	
GANAN	28	57%	11	58%	0	0%
PIERDEN	21	43%	8	42%	3	100%
TOTAL	49	100%	19	100%	3	100%
POR ESTRATO*						
	ALTO		MEDIO		POBRE	
GANAN	14	61%	17	52%	8	53%
PIERDEN	9	39%	16	48%	7	47%
TOTAL	23	100%	33	100%	15	100%
POR FECHA DE VENTA**						
	TEMPRANA		NORMAL		TARDIA	
GANAN	15	71%	18	56%	6	67%
PIERDEN	6	29%	14	44%	3	33%
TOTAL	21	100%	32	100%	9	100%
POR TAMAÑO* (En semillaje)						
	<100 kg		100-200 kg		200-300 kg	300-400 kg kg
GANAN	7	44%	17	61%	7	54%
PIERDEN	9	56%	9	39%	6	46%
TOTAL	16	100%	23	100%	3	100%
						>de 400kg
GANAN					2	40%
PIERDEN					4	60%
TOTAL					5	100%
					14	64%
					5	36%
					18	100%

Tulumayo 1984-85 *Balance monetario = ingreso total - inversión monetaria
* N = 71, **N=62 (I/. const.)

MAYER / GLAVE

Las causas de las pérdidas

Tres factores explican el alto porcentaje de pérdidas: los bajos precios obtenidos de la venta de su producción, los crecientes y altos costos monetarios implicados en el proceso productivo, y la inflación.

Es evidente que los numerosos pequeños productores del campo tienen poca influencia sobre los precios. Ellos tienen que aceptar los precios que el mercado regional les impone cada día, y éstos fluctúan enormemente en la región y están regidos por el juego de la oferta y la demanda de los tres principales mercados donde ellos colocan su producción: Lima, Huancayo y la selva de Satipo. En la campaña que estudiamos (Junio 1984 a julio 1985), los precios nominales mostraron mayores tendencias a bajar que en años anteriores (Gráfico 2). La caída de los precios reales de la papa empeoraron durante el gobierno de Belaúnde, como se aprecia en el Gráfico 3 donde aparecen los precios mayoristas deflatados ¹³.

En cambio los precios de los insumos, sobre todo los fertilizantes, continuaron su carrera alcista a pesar de estar subsidiados. Ya que los fertilizantes son uno de los mayores componentes de los costos monetarios de producción, la tendencia alcista en los precios de insumos comparada con los bajos precios de venta contribuyó poderosamente a la alta incidencia de pérdidas. En palabras de los campesinos, "el precio no compensa los gastos", ni siquiera en términos nominales de intis invertidos en la campaña.

La inflación en la región fue de 52% en promedio durante la campaña agrícola. En el año 1984-85 se registraba una inflación anual urbana de 150%. Los precios de pesticidas, fungicidas, fertilizantes y transporte se incrementaron a ese ritmo, mientras que los costos de alimentación de la mano de obra también registraron fuertes alzas. El jornal en la región subió de 1/3 a 1/6. El precio de la papa, sin embargo se mantuvo casi constante e incluso registró bajas. El resultado fue una tremenda caída de los ingresos netos de los productores de papa.

¹³ En años posteriores a nuestro estudio la situación volvió a cambiar. Cuando el gobierno de García introdujo precios de garantía para la producción de papa en 1986, y se disminuyeron los precios de algunos fertilizantes vendidos por la empresa estatal ENCI, cambiaron los términos de intercambio entre productos urbanos y rurales. Figueroa y Hopkins (1988: 335) demuestran para el año 1986 que productos agropecuarios percibibles como la papa y que no han estado a un control estricto por parte del gobierno tuvieron un incremento nominal de 293% sobre el año 1985, lo cual generó que en los dos años subsiguientes a nuestro estudio los ingresos de los agricultores mejoraran sustantivamente. Con la alta inflación posterior a estas medidas, su impacto se ha esfumado.



MAYER / GLAVE

En un año tan inflacionario, es necesario calcular los costos de producción en intis constantes; en este estudio se ha considerado como base para ello, el momento en el que el campesino vende su producción en el mercado al concluir la campaña productiva. Todos los costos de la campaña tienen que ser inflados al valor que hubieran tenido al tiempo de la cosecha. Esto se debe a que es necesario recuperar el valor invertido para comenzar la siguiente campaña con la misma base de recursos.

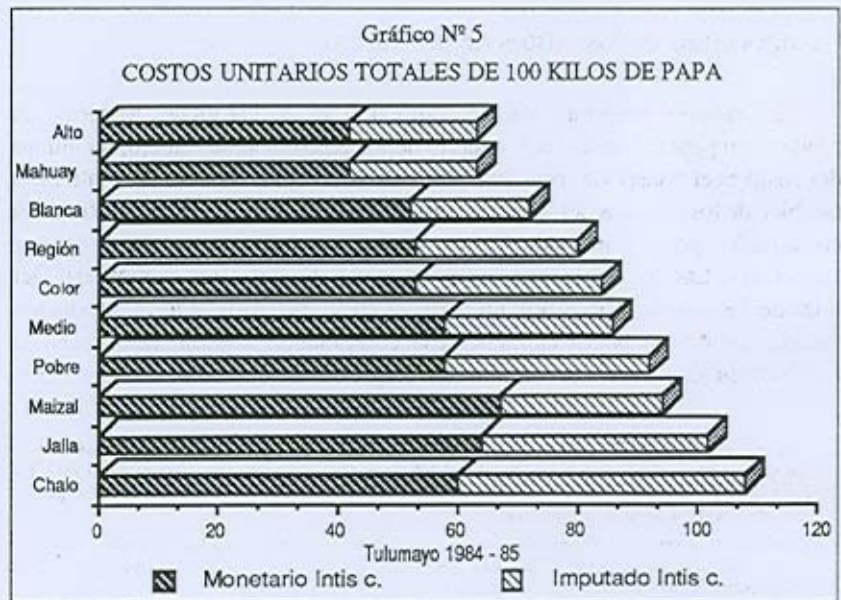
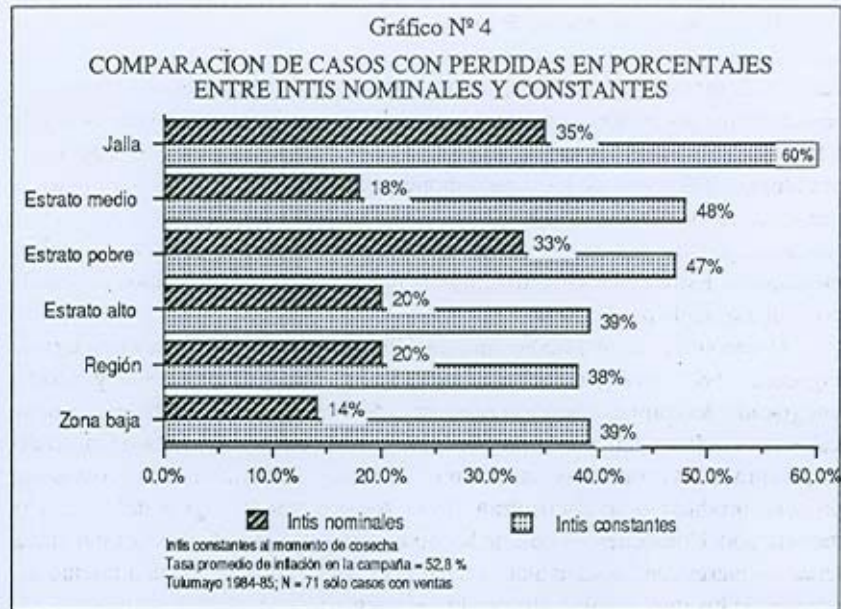
Las diferencias entre los balances monetarios positivos en intis nominales (sin tomar en cuenta la inflación) y constantes aparece en el Gráfico 4, donde se ve que el impacto de la inflación fue muy fuerte y dio origen a numerosos casos con pérdida. Para un 18% de los productores de la región, descontar de sus ingresos el valor actual del reemplazo de los insumos y otros costos monetarios implicó que su balance positivo en dinero se tornó negativo. Un 30% de los productores medios perdió dinero debido a la inflación. Significativamente, la zona baja, que es la que más papas comerciales produce, es donde el porcentaje de casos con pérdidas subió en 25 puntos, de 14% a 39%.

Costos de producción

Los costos totales promedio en intis constantes son altos, como se aprecia en el Gráfico 5 que muestra la modificación de los costos según las principales variables. Este gráfico presenta en orden ascendente los costos unitarios de producción según zona, variedad y estrato del productor en intis constantes. Es interesante notar que cuanto más alto el costo, mayor la proporción de costos asignados. Los rubros menos rentables tienen costos más altos, como sucede en las variedades chalo, la zona jalla y el estrato pobre. Los costos han sido estandarizados a una medida de 100 kilos de producción y se miden en intis constantes al tiempo de la cosecha de 1985. Los costos promedio están por encima de los precios promedio de la campaña.

Las causas de los altos costos son: el alto componente de costos monetarios en la producción, los bajos rendimientos¹⁴, los altos requerimientos de mano de obra, los altos costos de transporte, y el impacto diferenciado de las economías de escala, que es desfavorable para la mayoría de los productores.

¹⁴ Los rendimientos del Tulumayo son muy buenos para la sierra con 12 TM por ha. (Brush y Vaupel 1989). Nuestro promedio regional se compara favorablemente con el promedio del cuartil superior de la región "moderna" del estudio de Cotlear (1988). Sin embargo no igualan los de la costa ni los de los grandes productores del Valle del Mantaro.



MAYER / GLAVE

El componente monetario de los costos varía entre 55% y 70% de los costos totales según las variables ambientales, variedad y estrato socio-económico. Las variedades mejoradas, las chalo, la zona mahuay y el estrato medio tienen porcentualmente los componentes monetarios más altos. El promedio regional y el estrato alto, las zonas mahuay y jalla son los más representativos, con proporciones alrededor del 66% de los costos monetarios y un 34% de costos asignados. Por ser el dinero el recurso más escaso, el estrato pobre tiende a asumir mayores costos asignados, por lo que tienen una proporción menor de 55% de costos monetarios. Estos resultados invalidan la noción que los campesinos invierten poco dinero en la producción.

Al encontrar en su estudio que un 50% de los ingresos son monetarios, Figueroa (1981: 69) argumenta que éste es un indicador importante del grado de integración del campesinado a la economía de mercado. Los resultados presentados aquí indican aun más la profundidad con la cual la economía de mercado ha penetrado las economías campesinas, pues más de la mitad de los costos del proceso productivo se encuentran ahora regidos por la lógica del mercado monetizado. Consecuencia de este hecho es que los costos de producción van a tener un fuerte componente alcista a medida que factores como el aumento de precios de los insumos industriales los afecten 15.

Componentes de los costos de producción

El Gráfico 6 muestra cómo se componen los costos totales unitarios de producción para la región 16. Un tercio de los costos son de trabajo, un quinto del costo es el transporte (principalmente de la cosecha al punto de venta pero también de los insumos del lugar de compra hasta la chacra) y dos quintos están constituidos por los insumos, de los cuales los fertilizantes son la mayor proporción. Las dos terceras partes de éstos son desembolsos en moneda. Del total de los gastos monetarios un 40% se gasta en fertilizantes y productos fitosanitarios y en pocos casos semilla comprada. Un tercio del dinero es invertido en transporte, y una proporción sorprendentemente alta, 25%, en mano

15 Ver también Gonzáles de Olarte (1987: Anexo 3) La tasa de inflación parcial para la producción campesina en Antapampa, Cusco, fue de 68.5% entre 1977 y 1978, 109.7 % para 1980 y 61.2% para 1981 y 37.6% en 1982. Los insumos agropecuarios representan el 7% de todos los gastos monetarios de la familia campesina.

16 En el gráfico se omite el 2% del rubro "otros", que incluye costos como arar con yunta, el alquiler de la mochila fumigadora, el derecho de usufructo que se paga para la jalla, y gastos excepcionales que son difíciles de clasificar.

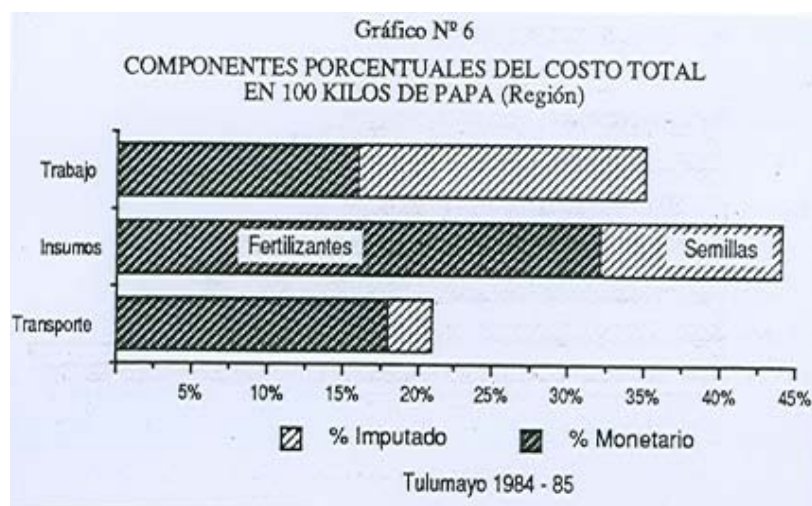
LA PAPA: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSIÓN

de obra. La proporción de costos asignados representa un tercio del total. Más de la mitad de estos costos absorbidos son gastados en mano de obra propia y familiar, un tercio en insumos propios constituidos principalmente por la semilla, el guano de corral y un pequeño valor asignable al transporte que se realiza con acémilas propias.

Estrategias de inversión

Dadas las condiciones del mercado, los campesinos persiguen las siguientes estrategias en sus decisiones de inversión. 1) Invierten más dinero en las líneas que generan mayores ganancias monetarias, y menos en las variedades o zonas donde obtienen menos ganancias. 2) Rebajan la inversión monetaria en un intento de minimizar el gasto de dinero. Debido a ello invierten más recursos no comprados en las líneas menos rentables que en las más rentables. 3) Buscan rebajar los costos reales de producción. Y 4) adecúan sus estrategias de producción para vender a precios más altos.

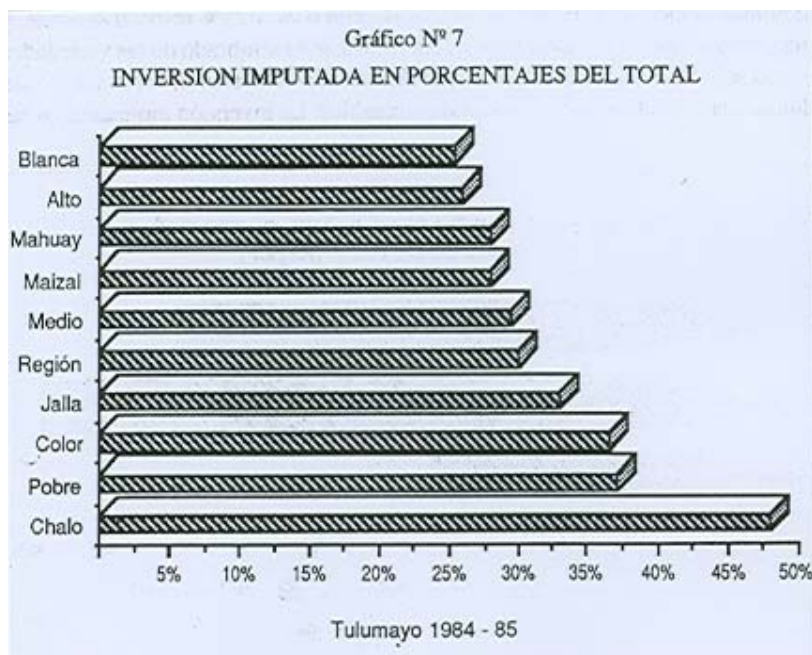
Las líneas comerciales, es decir, las variedades blancas y color comercial dominan el total de la inversión en la zona, con 65% y 29% respectivamente, y representan una suma considerable. En contraste lo sembrado de las variedades chalo sólo llega al 7% del total. También en cada chacra se invierte más en las líneas más rentables que en las menos rentables. La inversión monetaria en las



MAYER / GLAVE

variedades chalo es casi la mitad que en las de color, y casi un tercio de lo invertido en las variedades blancas. En términos de la inversión total, en una chacra de chalo se invierte la mitad de la inversión en variedades blancas y un poco menos de la mitad en las de color comercial.

La principal estrategia para disminuir los costos monetarios consiste en asumir, donde se pueda, los costos de producción con recursos propios. En el Gráfico 7 se muestra la proporción asignada de la inversión en orden ascendente. Las líneas de producción más rentables están en la parte inferior del gráfico y son las que menor proporción de inversión asignada tienen, prueba de que a menor rentabilidad mayor la proporción de la inversión de recursos propios. El caso del estrato pobre comparado con el medio y alto demuestran esta proposición claramente, como también la comparación de variedades entre sí. El hecho que a mayor rentabilidad menores los recursos domésticos invertidos también prueba que estos gastos no pasan inadvertidas en la economía doméstica. Se usa esta estrategia por la necesidad de disminuir los gastos monetarios no recuperables.



LA PAPA: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSIÓN

Debemos enfatizar que estas inversiones asignadas, que fluctúan entre 25 % Y 47% de los montos invertidos, representan un enorme subsidio campesino a la producción, que cuando es vendida a un precio por debajo de los costos unitarios totales, no puede ser recuperada. En más de dos tercios de los casos, la cosecha retenida para semilla y autoconsumo no recupera esta inversión. Los montos de inversión asignada, se convierten en una rebaja que va de un tercio a una cuarta parte de los costos reales de producción. Como el dinero no les alcanza, los campesinos buscan maneras de rebajar la inversión monetaria en la producción. Pero esta estrategia es sólo una manera de esconder costos reales, no de rebajarlos.

También hay una serie de estrategias, demasiado detalladas para describirlas aquí, que buscan reducir los costos reales de producción. Hay maneras de disminuir la intensidad de uso de mano de obra mediante diferentes técnicas de trabajo. Se gradúa cuidadosamente las aplicaciones de fertilizante según experiencias con rendimientos; cuando se puede, se sustituye trabajo por insumos comprados, etc.

Buscar los mejores precios implica adelantar la cosecha. Para lograr cosechas adelantadas se ha adaptado una serie de tecnologías. Para ello se usan variedades de corto ciclo vegetativo, las "precoces", propiedad que tienen las variedades blancas mejoradas. Es también necesario sembrarlas en zonas más bajas. Como hay que sembrar en junio y julio para lograr las cosechas tempranas, los primeros meses de crecimiento de las plantas tienen que ser apoyados con riego. Para ello se ha expandido la infraestructura de riego en la zona, a pesar de ser una región muy húmeda 17. El mejor precio que se obtiene por las variedades de color ha propiciado una expansión de la agricultura en la jalla, adaptándose técnicas especiales para lograr cosechas a grandes alturas. En suma, encontramos una amplia gama de prácticas agrícolas y técnicas deliberadamente aplicadas para lograr reducciones en los costos reales de producción y adaptarse a las condiciones que el mercado impone. Nótese que son estrategias defensivas y por ello no impulsan el desarrollo.

17 Muchos adaptaron W1 ingenioso sistema utilizando mangueras, método que no malogra los andenes. Se aprovecha la pendiente para lograr suficiente presión de agua en las mangueras. En los lugares donde se acumula agua, se coloca latas de manteca que se van llenando de agua del chorro. Las latas están conectadas a mangueras en su parte inferior-que al ser extendidas ceno abajo por largas extensiones hasta la chacra, logran regar muy bien a las chacras de papas precoces.

MAYER / GLAVE

Lo real, lo ilusorio y lo razonable en el cálculo de ganancias y pérdidas. Para el economista lo real en estos balances es el total de los recursos utilizados en el proceso productivo, que son los costos de producción descontados de la producción total. El hecho que los campesinos sólo lleven cuenta parcial de sus costos e ingresos implica que hacen un cálculo equivocado o iluso.

Sin embargo para el campesino el cálculo tiene diferentes matices. El dinero es el recurso más escaso en la economía campesina y el más difícil de conseguir. Las pérdidas de dinero después de una campaña agrícola son las que realmente duelen, pues una disminución del "capital de trabajo" como ellos lo denominan, afecta sus posibilidades para la siguiente campaña y recorta sus posibilidades de consumo. En cambio el desgaste de los recursos propios cuya utilización, si bien conscientemente y calculadamente empleados, no se siente tanto como la crónica escasez de dinero.

Por lo tanto concluimos que los campesinos evalúan sus ganancias y pérdidas de otra manera que nosotros. Pensamos que el balance monetario es el que más se aproxima a la manera como ellos evalúan su situación, y que esta evaluación es la que determina a mediano plazo sus decisiones productivas en las siguientes campañas. Ellos buscan maximizar los ingresos monetarios de su producción comercial¹⁸. El 61 % de los campesinos en el estrato alto, 52% del estrato medio y 51% del estrato pobre tuvieron balances monetarios positivos. Por ello es razonable que en la siguiente campaña el total sembrado no haya cambiado demasiado, ya que muchos tenían la esperanza de que el gobierno modificara sus políticas de precios, como de hecho ocurrió. Sin embargo, al llegar a esta conclusión, tenemos que afirmar que esa forma de calcular los balances es ilusoria y que a la larga, si no hay cambios estructurales fundamen-

¹⁸ Existe gran discusión sobre si para la economía familiar campesina existe realmente el concepto de ganancia. La ganancia se contabiliza después de haber descontado el retorno del trabajo y a la tierra, y constituye la remuneración al capital invertido. Como en una economía campesina no se distingue o separa qué parte del excedente es atribuible a factor tierra, y el "consumo" de la familia constituye la remuneración al trabajo de la familia campesina y el recurso capital es muy bajo, se ha argumentado que por ello el concepto ganancia no tiene sentido en la economía campesina. Chayanov (1966: 5) por ejemplo insiste que al ingreso total menos los costos se denomine "producto del trabajo". Concordamos con esta conceptualización, ya que nosotros no hemos considerado las necesidades de consumo de los miembros de la familia en los días que no trabajaron en la chacra que hemos estudiado. En este sentido, adjudicar un valor al día trabajado en una chacra de papas no es, en realidad un cálculo apropiado, ya que los miembros de la familia deben ser mantenidos durante todo el año, trabajen o no en las chacras. El concepto "producto del trabajo" de Chayanov se define como ingreso total menos costos materiales de mantenimiento de la familia. El remanente, es el producto del trabajo (Chayanov 1966).

LA PAPA: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSIÓN

tales que afecten positivamente la rentabilidad en la producción agrícola, la crisis en la que se encuentran los campesinos ha de profundizarse. En otras palabras, la crisis es peor de lo que los campesinos mismos se imaginan. Frente a estos datos proponemos tres conclusiones.

La primera es calificar la situación como una de crisis alarmante. Los balances totales indican niveles reales de pérdida en el proceso productivo, que de continuar así a la larga tiene que empobrecer a los campesinos. El impacto de la crisis es menor porque los productores tienen expectativas muy modestas de lograr tan sólo recuperar el dinero invertido, y aun así los montos de dinero perdido son cuantiosos.

La segunda conclusión emerge de la paradoja de que los campesinos siguen produciendo papas comerciales, a pesar de las cuantiosas pérdidas sufridas. Una de las explicaciones usuales propone que los campesinos tienen pocas opciones, y por ello siguen sembrando papas. Sin embargo, no es enteramente correcto que los campesinos no tengan opciones. Aun si migrar fuera de la región o el cambio a la producción de ollucos no son tan viables como parece, los campesinos sí tienen la opción de recortar su producción comercial de papas y sembrar menos en la siguiente campaña 19. El hecho que no todos hayan tomado este camino ese año, revela que según sus percepciones, las pérdidas no fueron tan cuantiosas como para tomar esta decisión.

En este sentido me parece correcto el cálculo de Kervyn (1985) quien utiliza el término "valor agregado" (ingreso bruto menos costo en insumos) y de allí deriva una "remuneración del trabajo" (valor agregado menos renta de la tierra, amortización de herramientas e intereses) en su estudio del impacto del Crédito Supervisado en el Cusco. Los campesinos buscan maximizar el producto de su trabajo, e igual que cualquier otro agente económico hacen esfuerzos para ampliar su base económica. En este sentido afirmaciones tales, como por ejemplo, "que el objetivo central para la mayoría del campesinado es garantizar la reproducción de la familia, quedando excluida como objetivo fundamental la maximización de la tasa de ganancia (Gómez 1986: 31) (énfasis de la autora, subrayado nuestro) deben ser tomados con mucho cuidado, pues a veces, la maximización de las tasas de ganancia (aunque definidas a manera de ellos) pueden garantizar la reproducción de la familia.

19 En un estudio sobre migración de una comunidad del Tulumayo, Marisol de la Cadena (1988: 13 - 20) indica claramente que hay alternativas a la producción de papas comerciales. En años anteriores al *boom* de la papa en Tulumayo, las mujeres iban a Huancayo a buscar trabajo y los hombres a la selva. Durante el "boom" los hombres se quedaron en Pusacpampa maximizando sus ingresos con cultivos de papa, y los nuevos migrantes a la selva o ciudad fueron financiados con ganancias del *boom* para establecerse en Huancayo en mejores puestos de trabajo. Por lo tanto, cambios en rentabilidad de una de las ramas de ingresos genera rápida y fácilmente cambios en decisiones de dónde invertir recursos y cómo mejor movilizar la fuerza de trabajo familiar entre varias actividades, sean urbanas, rurales en la comunidad de origen o en la selva. Golte y De la Cadena (1986) introducen el concepto de "codeterminación" en la organización social andina, indicando que tanto las fuerzas del mercado como las características de la producción campesina están complejamente interrelacionadas entre sí.

MAYER / GLAVE

La tercera conclusión es aun más paradójica. La producción para el autoconsumo es a pérdida, ya que requiere de inversión monetaria sin expectativas de recuperar el dinero invertido. Toda la producción de papas chalo, no importa cómo se calcule y los 14 casos en los que no hay venta, reportan pérdidas a los productores. Esta producción es para el consumo familiar y la chalo es tratada como un producto de lujo.

El proceso contable y la ilusión de ganancias

No es por ignorancia que los campesinos llevan una contabilidad errada. Ellos llevan su propia contabilidad, simplificada y muchas veces sin cuadernos. La etnografía de la contabilidad campesina tiene los siguientes elementos.

Un rubro es "para el gasto", otro "para plata" y un tercero "servicios" entre familias de los intercambios recíprocos de trabajo y las obligaciones sociales (César Fonseca 1972). Estos tres rubros deben considerarse como flujos de bienes y servicios similares a los de los libros de caja, pero cada una con su propia unidad de medida. La contabilidad de "gasto" se lleva en unidades de bienes reales: tanto sacos de papa, tantas *huayuncas* de maíz, y tantas arrobas de habas. La contabilidad de "plata" se lleva en dinero y la de servicios en términos de obligaciones a favor y en contra con tales y tales personas 20.

Hay también otros rubros que no se visualizan tanto como flujos, sino como *stocks* o montos de bienes en cantidades definidas. Están constituidos por los animales, las casas, tierras y bienes móviles como radios, bicicletas y muebles 21. En la vida cotidiana hay un esfuerzo conciente de mantener separados estos rubros entre sí. El dinero, considerado como elemento peligroso por su esencial liquidez y su tendencia a huir de los cofres de la casa, debe ser cuidadosamente aislado de los otros flujos. Olivia Harris (1982, 1987) en sus estudios del ayllu Laymi del norte de Potosí, en Bolivia, describe una serie de mecanismos sociales para mantenerlos separados y menciona acciones para restringir la circulación del dinero dentro de su "economía étnica". Frente al

20 Ver Mayer (1974), Mayer y Zamalloa (1974).

21 En un reciente trabajo sobre los conceptos "folk" de la economía campesina, Stephen Gudeman

y Rivera (1988 ms) resaltan la importancia del concepto "la base" que es la casa, la tierra y otros recursos materiales con los que cuenta la familia campesina. Los objetivos a largo plazo son hacer crecer la base con un buen manejo de todos los elementos de la economía familiar. Si las cosechas han sido buenas, el consumo familiar juicioso y los excedentes han sido cuidadosamente invertidos, entonces la base "crece", ya sea en tierras adquiridas o abiertas en el monte, en inversión en ganado que se reproduce, o en la construcción de una extensión de la casa. En años difíciles la "base" se achica al tener que vender o consumir panes de la base.

LA PAPA: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSIÓN

dinero tienen una actitud ambivalente y contradictoria. Dice ella (1987: 251):

"Parece que las mujeres como responsables del presupuesto familiar se oponen a la conversión en dinero si no tienen a la vista una compra determinada para completar el circuito. Esta práctica sirve (...) para evitar que la excesiva liquidez del dinero facilite a que los hombres lo conviertan en bebida, es decir en embriaguez". Pero al mismo tiempo al dinero se lo entiende como una forma más de multiplicación y fecundidad que tanto buscan los campesinos. Así cuando se realizan las *ch' allas* (libaciones) está incluida una libación para el dinero (*phaxsima*)" llevada a cabo simultáneamente con libaciones para los ganados y los cultivos 22.

Es por eso que los rubros de "gasto", "plata" y "servicios" no son contabilizados con una sola medida de valor. Fonseca (1986: 380) califica esta separación con el término de esferas económicas para indicar que existe un esfuerzo fundamental de tratar de mantenerlos esencialmente separados 23. Señala Fonseca: "En cada esfera las relaciones de producción y los valores culturales son distintos". Sin embargo, es muy claro que en el proceso productivo existen transferencias de recursos de un rubro a otro, por ejemplo cuando se retiran papas del troje familiar para alimentar a los jornaleros y que forman parte de su remuneración. Lo que ocurre entonces, es que las transferencias entre rubros no son claramente contabilizadas y por ello recursos provenientes de la esfera de "gasto" involucrados en el proceso productivo comercial tienden a no ser evaluados en el rubro "para plata". Esto no quiere decir que no se haya llevado cuenta clara de estos gastos. Las mujeres saben bien cuántos recursos que están bajo su dominio han sido utilizados en las diferentes actividades agrícolas, e inclusive planifican cuidadosamente durante el año como han de manejarse estos recursos.

Estudios recientes del calendario agrícola y ceremonial revelan cómo el ritmo de las actividades tiene una estructura tanto cotidiana, económica, como

22 "Así lejos de ser tratado como en oposición respecto a las fuentes de prosperidad agrícola y ganadera, el dinero es identificado directamente con ellas" (Harris 1987: 264). Incluso hay libaciones especiales para diferentes clases de dinero, tales como el de tiempo de los antiguos (*layra timpu qullqui*), que son las monedas coloniales y que se adscriben a ser el "dinero del Inca", y el metal crudo que es dinero de las chulpas (Harris 1987: 265).

23 Es importante anotar que para Fonseca, la separación de esferas para el "gusto" y "para plata" no implica que el dinero (o sus productos) sólo se reserven a la esfera "para plata". En cuanto al consumo, la esfera para "gasto" incluye, además de la cosecha que se guarda, todos aquellos productos mercantiles para el consumo, y también 10 que se requiere para pasar el "cargo". De igual modo, en la esfera "para plata" se incluyen los intercambios de trabajo recíproco utilizados en la producción de mercancías. "Los campesinos autofinancian su economía en base a las reglas tradicionales y en base a las ventajas que pueden lograr, de vez en cuando, en la esfera mercantil (Fonseca 1972: 150-152)".

MAYER / GLAVE

ceremonial e ideológica 24. Cada actividad tiene su época, sus ceremonias asociadas, y su manera de hacerlo. A medida que se acerca la época para llevar a cabo determinada actividad, los miembros de la familia van planificando cómo recopilar los recursos necesarios para culminar con éxito la tarea. Las mujeres van asignando los recursos necesarios que han de provenir de la cuenta del "gasto" y los hombres anticipan de sus cuentas de "plata" el dinero necesario para cumplir la tarea necesaria del momento. En reuniones ceremoniales se renuevan los compromisos de ayuda mutua para el trabajo. En todos los casos hay actividades cuidadosamente calculadas y planificadas para reaprovisionar los flujos de gasto mediante la retención de la producción para el gasto y la semilla (21 % de la producción en el caso de papas y 90% en maíz) 25. El dinero se guarda separando billetes para la compra de insumos y en previsión de los jornales que se han de tener que pagar, o alternativamente se destina gran proporción de la venta de una chacra para los gastos de producción de otra. Una de las razones por la que los agricultores del Tulumayo prefieren sembrar "en escala" es justamente para hacer coincidir el periodo de mayor gasto con ingresos en dinero.

En momentos de crisis tienen que liquidar algunos de sus *stocks* (venta de animales o de tierra por ejemplo) para reemplazar el flujo de dinero en efectivo. La crisis de precios en el Tulumayo hizo que muchos agricultores vendieran sus animales para invertirlos en el proceso, cada vez menos rentable, de producción de papas comerciales 26.

En conclusión, no es por ignorancia que los campesinos no contabilizan el valor de sus recursos propios en los costos de producción, sino, más bien, el resultado de una estrategia conciente de separar sus esferas comerciales de las de "gasto". Cuando la producción comercial es pequeña, o donde una gran proporción de los gastos en la producción proviene de recursos propios, ante una transferencia del rubro de "gasto" al de "dinero" mediante la venta del excedente de papas no necesarias para el autoconsumo, los campesinos podrían aceptar cualquier precio en el mercado pues no les implica pérdidas en dinero. Sin embargo el cambio tecnológico mediante la introducción de variedades mejoradas, el creciente uso de insumos químicos y la fuerte monetización de la mano

de obra no familiar han creado las circunstancias en las que aparecen costos monetarios en la producción, y de allí que tengan cuantiosas pérdidas en dinero.

24 Ver Poole (1982), Fonseca (1972), Urton (1981).

25 Dato elaborado por Stephen Brush y su equipo de la encuesta de variedades.

26 Afirmación del Profesor A. Hoppen recogida en el campo en Muello

LA PAPA: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSIÓN

El cambio tecnológico ha introducido un nuevo rubro (en dinero) en el cálculo económico de los campesinos, al cual podríamos llamar "capital de trabajo" 27, que debe ser reemplazado en cada ciclo productivo. En la tradicional manera de llevar cuentas en la economía campesina, este rubro está compuesto de aportaciones de los flujos de "dinero", "gasto" y "servicios", aunque no se separan las necesidades de consumo de las de producción. La monetización del proceso productivo ha hecho que el rubro "capital de trabajo" se vuelva más explícito. Lo que los productores del Tulumayo deben aprender es llevar más cuidadosamente las cuentas de este rubro e incluir en un solo cálculo las transferencias que a él se hacen de los tres rubros "gasto" "dinero" y "servicios".

Si bien se han hecho varios intentos de hablar de los procesos económicos de la reproducción de la economía campesina, hasta hoy se ha prestado poca atención a la profunda transformación en la estructura interna que implica la fuerte presencia de un componente en dinero del capital de trabajo en el proceso de reproducción. Si no recuperan este capital de trabajo, los campesinos pierden recursos, y esas pérdidas son reales y dolorosamente evidentes para los campesinos. Con cada campaña ven que sus fondos de dinero se encogen y esto a su vez compromete las posibilidades para el siguiente año. Ellos mismos nos dicen que si el precio no cubre los costos, trabajan a pérdida. Pensamos que las circunstancias actuales les han de empujar hacia una mayor conciencia de que en los costos que deben calcular hay que incluir también una valorización de los recursos propios invertidos en el proceso productivo.

La revolución contable y la organización política

Pocos campesinos hacen un cálculo de costos unitarios. Nos parece, con Gregory Scott (1985), que este simple cálculo (que implica dividir el gasto total invertido en la chacra entre el total de la cosecha) da una relación directa y comparable con el precio de venta y ha de ayudar a los campesinos y a sus defensores a evaluar si su producción es rentable o no. Más complejo es el hecho que los productores confunden la inversión total con los costos unitarios de producción, y por ello piensan que producir papas chalo les cuesta menos (porque invierten menos) que las variedades mejoradas (porque invierten más)

27 Chayanov (1966: 199-201) los denomina "*gastos económicos*" (gastos en la campaña agrícola en dinero y en productos destinados a la producción mas no al consumo) que se distinguen de los "gastos de consumo". El concepto "capital de trabajo" existe claramente entre los campesinos cuando se dedican al comercio, y saben que "el capital de trabajo" debe ser recuperado antes de calcular las ganancias (Mayer 1971).

MAYER / GLAVE

cuando en realidad es al revés. Que los costos unitarios estén en relación inversa a la productividad es un aspecto que los profesores de las escuelas, los agentes del sistema de extensión agraria deben enfatizar en sus contactos con los campesinos. Conocer sus costos unitarios de producción ayudará a que los productores logren un entendimiento de los factores que afectan sus costos y tendrán mejores elementos de juicio para guiar sus acciones.

La necesidad de incluir los valores de los recursos no comprados invertidos en la campaña productiva es también un aspecto fundamental para impulsar una revolución contable en el campo, aspecto importante sobre el cual insiste Bruno Kervyn (1988). La integración al mercado implica adecuarse a las simples reglas de juego de la producción comercial. Un sistema de contabilidad no es más que el manejo de información con la cual el productor puede tomar decisiones que le afectan. Hemos indicado que los campesinos llevan otro sistema contable, adecuado a las relaciones domésticas en las que los rubros de consumo, dinero y bienes son manejados con esmero y cuidado. Ahora que están más metidos en la producción de mercancías, necesitan tener información sobre sus costos de producción y la relación que éstos llevan con los precios de venta. Necesitan calcular con cuidado cuánto transfieren del rubro "gasto" al proceso productivo.

Pero una contabilidad mejor llevada es insuficiente. Es obvio que un mejor conocimiento de los costos de producción por parte de los campesinos no ha de modificar los precios regionales de la papa. A lo que sí puede llevar tal cambio es a una mayor conciencia de los niveles adecuados de remuneración entre alternativas de producción, a presiones que incidan en políticas de precios más coherentes por parte del Estado, y a ajustes entre la demanda y la oferta de producción. Con esto no queremos decir que los campesinos se convierten en productores capitalistas simplemente porque modifican su manera de calcular costos, ganancias y pérdidas, como parece sugerir David Lehman (1986). Lo que afirmamos es que ellos deben asumir un papel más activo en el manejo social de las relaciones económicas entre productores y consumidores, y ante el Estado que juega un papel de mediador.

¿Subsidio o empobrecimiento?

¿Cómo interpretar el hecho que los recursos propios asignados no son valorizados por los campesinos en sus cálculos? ¿Es un subsidio del campesino al sector urbano, o significa que los campesinos asumen estos costos y al perder dinero empobrecen? Los valores de los recursos propios son cuantiosos. Se trata de un tercio a un cuarto del valor del costo de producción.

LA PAPA: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSIÓN

Suele afirmarse que al no incorporar los costos asumidos, los campesinos venden más barato y por ello transfieren beneficios al sector urbano en forma de alimentos baratos. En este sentido se dice que hay un subsidio campesino que se traduce en un costo rebajado de la fuerza de trabajo de los sectores urbanos, pues permite jornales más bajos. La mano de obra barata beneficiaría, según este argumento, a los sectores industriales 28. Este argumento sería correcto si los campesinos tuviesen incidencia en la formación de los precios de los productos agrícolas. En la actualidad, esta situación ya no existe, porque el segmento campesino representa una pequeña proporción de la producción total de papa, y son los medianos y grandes agricultores del valle del Mantaro y de la costa los que producen el grueso de la papa de consumo de Lima, y por ello juegan el papel preponderante en la formación de precios (Scott 1985: 131). Las mejores condiciones ecológicas y técnicas, el aumento de productividad, economías de escala y menor distancia al mercado benefician a estos productores y les permiten márgenes de ganancia, aun a precios más bajos. En otras palabras, los bajos precios de la papa no tienen origen en el sector campesino sino en el sector papera agro-industrial y en los cambios en los patrones de consumo urbano 29. No son los grandes productores los que tienen que competir con el sector campesino, sino al revés. Son los campesinos que tienen que rebajar sus costos para poder competir. Por lo tanto el subsidio campesino no se traduce directamente en una rebaja urbana en los precios de papa. Más bien es un síntoma de una competencia entre grandes productores industrializados y pequeños productores marginales con bajo potencial productivo. Los campesinos asumen el subsidio y lo "internalizan" como bien lo dice Scott (1985: 61) para seguir en el mercado.

A diferencia de los pequeños productores del Mantaro, estudiados por Scott, quienes venden menos de 10% de su producción y retienen 75% para recuperar el subsidio "internalizado", los productores del Tulumayo venden el 70% de su producción. Consecuencia de esto es que para 64% de los productores, el valor

28 Ver De Janvri (1981: 84) quien utiliza el término "dualismo funcional" bajo el cual en la periferia el campesinado articulado al capitalismo provee la mano de obra y los alimentos baratos al sector moderno. Sin embargo cuando este sistema entra en crisis, y los gobiernos implementan políticas de alimentos baratos para los sectores urbanos, los campesinos "son desplazados de la producción de alimentos cuando no pueden competir con la producción capitalista a gran escala" (De Janvri 1981: 173 traducción nuestra), situación que estamos describiendo aquí.

29 Scott (1985: 118, 134) indica que hay fluctuación en los precios relativos entre arroz y papa en el mercado de Lima. No siempre es cierto que 100 calorías de papa sean más caras que 100 de arroz. La demanda total de papa tiende a aumentar a medida que los ingresos urbanos bajan, y el consumo de papa es especialmente importante en los hogares de ingresos bajos. La evidencia analizada por Scott no lleva a la conclusión que la demanda de papa es altamente inelástica.

MAYER/GLAVE

de la papa retenida para semilla y autoconsumo no compensa los gastos de trabajo propio y semilla asumidos con recursos propios. Para estos productores el subsidio se traduce en pérdidas monetarias y empobrecimiento.

En la teoría ricardiana sobre la renta diferencial de la tierra en un país homogéneo donde los sectores productivos tienen igual influencia sobre los mecanismos de formación de precios, el costo del productor marginal que en las tierras más pobres y más lejanas produce el último saco de papas necesario para la alimentación del país, es el que determina el precio del producto. Para los demás productores, cuyos costos son naturalmente menores, hay mayores ganancias. Pareciera, en cambio, que en el Perú el dualismo sierra/ costa, mestizo /indígena. agricultor/campesino crea situaciones en las que los postulados teóricos de David Ricardo no se aplican.

Los grandes productores, mejor dotados de recursos naturales, capital y tecnología, políticamente mejor integrados al sistema social, y que capturan el grueso del flujo al mercado, influyen en la determinación de los precios de tal manera que cubren sus costos de producción industrializada. Si los precios caen por debajo de sus mínimos, ellos sí tienen la capacidad (mediante mejoras en la productividad, protestas y/o disminución de producción) de hacer reaccionar al mercado y al gobierno para obtener un reajuste de precios ³⁰, pero esta capacidad no la tienen los productores campesinos marginados. A pesar de que los productores campesinos de la sierra son mayoritarios, su participación en la producción comercial ha disminuido desde los años '60 (Scott 1985: 131). Para los campesinos recortar la oferta no daría resultados positivos, pues su producción sería asumida por los productores grandes ³¹. Por otro lado, como pueden sobrevivir como campesinos aun con precios adversos, no se retiran del mercado cuando la producción ya no es rentable. Por ser comuneros indígenas tampoco negocian eficazmente con el Estado, y por lo tanto tienen que competir con los precios que son aceptables a los grandes productores. Un elemento que les falta a los campesinos es su capacidad de organización política para exigir que el

30 El Comité de Productores de Papa que agrupa principalmente a los de la costa y los grandes semilleros de la sierra central, ha logrado desde los primeros dos años del gobierno aprista que se decreten precios de garantía para este producto, luego de que la acostumbrada escasez en febrero de 1986 causara una crisis política de mayor envergadura. Sin embargo, el Comité de Productores de Papa es mucho más débil y desorganizado que el de los productores de arroz, y la participación de los productores campesinos de papa es escasa y pasiva.

31 Ver Mayer (1979), Franco y Horton (1979), Scott (1985), Codear (1988) y Gómez (1988) quienes demuestran que agricultores comerciales con significativas economías de escala asumen cada vez la mayor parte de la producción comercial de papas del valle del Mantaro. Los "semilleros" del valle desplazan a los pequeños productores alquilando tierras de los campesinos por una o dos campañas para la producción comercial (Mayer 1979: 98-105).

LA PAPA: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSIÓN

Estado atienda sus necesidades 32. En todos los países modernos los agricultores agitan políticamente para mantener precios viables para sus productos, y el sector arrocero en el Perú es un claro ejemplo de eso. Este paso será también necesario para los campesinos productores de papa y otros alimentos. En situaciones de inflación los campesinos no pueden transferir los crecientes costos de producción a los consumidores. Ya es hora que esto suceda.

Creemos sin embargo que no hay lugar para mucho optimismo, pues si el Estado apoyase a que la agricultura campesina fuese rentable mediante mejores precios, los pequeños productores serían nuevamente desplazados y reemplazados por empresas capitalistas, pues también haría más rentable la producción de papas para ellos. Se mantienen como campesinos por las características marginales y no rentables (en el sentido capitalista) de su agricultura. La producción mercantil en tierras marginales es, como afirma Stephen Gudeman (1988: 39) a pérdida: "la unidad campesina sólo puede entrar al mercado pagando una renta negativa a la tierra, o mediante un subsidio interno en todo lo que produce para el mercado". La única manera en que la unidad doméstica puede competir en el

mercado es "cuando transforma costos en dinero por gastos provenientes de recursos propios. A mayores gastos (asignados), menores los costos monetarios de producción" (Ibid 1988: 40). Estos gastos asignados, sólo pueden ser provistos si la familia campesina tiene un sector de producción viable y fuerte para el autoconsumo. La tragedia es que a la larga los cuantiosos subsidios de recursos del sector de autosubsistencia al sector comercial erosionan las propias "bases" de la economía familiar y la empobrecen, pues en términos de Gudeman, estos subsidios "se esfuman en el mercado" (Ibid 1980: 43) y no benefician a nadie.

Conclusiones

¿Qué hacer?

A *corto plazo*. Los precios de la papa deben cubrir los costos totales de producción más una utilidad razonable para asegurar el bienestar al que los

32 Ver Remy (1985) libro que reúne algunas de las experiencias de recientes movilizaciones de carácter regional que agrupan una gran diversidad de intereses regionales para exigir al gobierno mayor atención a problemas particulares de cada región. Las protestas de los Comités de Defensa, inicialmente fueron por los bajos precios de los productos agrícolas, como en el departamento de San Martín, y el precio de refugio del maíz duro. Posteriormente el mecanismo de la protesta regional policlasista y multisectorial se incrementó con las propuestas de regionalización del gobierno aprista. Monge (1988) describe la formación y actividades de gremios de agricultores empresariales, entre los que destacan los Comités de Productores organizados por productos que conforman la Organización Nacional Agraria (ONA). El 7 de febrero de 1989 los productores de papa decretaron que por ocho días no venderían este producto en exigencia al gobierno a establecer un precio de garantía "indexado" a la inflación.

MAYER /GLAVE

productores tienen derecho. En el año de nuestro estudio los precios ni siquiera cubrieron los costos monetarios para muchos productores. En ese año el precio tenía que haber subido 110%. Veamos nuestros cálculos: si le damos al campesino un 30% de utilidades por encima del costo total y corregimos el impacto de la inflación de esa campaña, el precio de venta debería ser de 1/. 0.95 el kilo (costo total en intis constantes 1./ 0.73 más 1./0.22 que es el 30% de utilidades). El precio promedio que regía ese año era 1./0.45, lo cual significa aumentar los precios en 110%. Por 100 kilos vendidos, este precio daría una utilidad de 1/.22 (U.S. \$ 2.75) 33 por topo. El promedio de topes vendidos es 13 por familia 34, dando utilidades totales de 1./286 (U.S. \$ 35.83) por la campaña agrícola, lo que realmente es poco si se toma en cuenta que el promedio de miembros de la familia campesina es de 6.4. Estos cálculos se basan tan sólo en la papa blanca y no toman en cuenta que el precio del fertilizante estaba subsidiado.

Aunque razonable para el productor, proponer una duplicación del precio de papa por encima de la tasa inflacionaria significa abrir una serie de preguntas sobre política de precios del sector alimentario del país que rebasan los límites de este trabajo 35. ¿Cuál es la mejor manera de lograr que los precios suban? ¿Cómo garantizar que la mejora de precios beneficie más a los campesinos que a los productores grandes para quienes este precio significaría una alta renta diferencial ya que para ellos los precios medianamente cubrirían sus costos? ¿Cómo se garantiza que no haya sobreproducción de papas? ¿Quién debe asumir esta alza? Podemos, sin embargo, dar algunas pautas que emergen de nuestro trabajo con los campesinos.

En las circunstancias actuales, cuando todos los sectores del país están renegociando los precios con el gobierno, es apropiado que los productores de papa intervengan, y que en estas negociaciones también participen los productores campesinos de regiones marginales del país, tradicionalmente excluidos de estas negociaciones. La inflación, los controles de precios y el impacto diferenciado de distintos grupos de presión han creado una situación en la que no se puede decir que los mercados de productos están libres de distorsiones y que los precios reflejen las reales condiciones de oferta y demanda. Creemos que este momento es propicio para crear un aliciente al sector campesino de la sierra del

33 El cambio promedio de l/. por US\$ de 7.98 válido para el mes de febrero 1985. 34 Datos elaborados por Stephen Brush, y su equipo; Universidad de California, Davis.

35 Figueroa (1980) calculó que para el año 1980 una duplicación de los precios en chacra para los productores, implicaría que el costo de alimentación para los consumidores urbanos aumentaría en 36% (dada la alta proporción de alimentos importados). Para los estratos urbanos más pobres este aumento significaría una pérdida de ingreso de sólo 18%.

LA PAPA: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSIÓN

Perú mediante un aumento decretado por el gobierno del precio que él recibe, tal como se ha hecho para los sectores industriales del país. Precios realistas de venta de la producción campesina tienen mayor impacto positivo que muchos *rimanakuys*.

A mediano plazo. Pensamos que la papa (en materia seca) debe equipararse al arroz en cuanto al precio y apoyo que recibe el productor de arroz 36. Para fomentar la demanda de papas, al consumidor se le debe dar la opción de elegir entre arroz y papas a un mismo precio. A la larga el consumidor debe asumir en gran medida los precios reales de producción de ambos alimentos en el país, y los subsidios que el Estado otorga, si fuesen necesarios, deben dirigirse más al productor que al consumidor. El subsidio al productor genera utilidades y empleo que se convierte en aumentos en la demanda de productos nacionales y tiene efectos multiplicadores. El subsidio al consumidor solamente mantiene niveles de ingreso sin generar empleo. El trigo importado compite con los productos alimenticios que el país puede producir, y que ciertas formas de desincentivar el consumo de carbohidratos procedentes del trigo importado a favor de papas y arroz generarán mayor empleo en el sector rural del país, que es el que ha tenido menos oportunidades de beneficiarse del desarrollo del país. Pensamos, por último, que si se toman estas medidas y asumiendo que hayan quedado atrás las tendencias inflacionarias, a mediano plazo los precios de papa han de encontrar sus reales niveles, que darán la pauta para el futuro desarrollo de la producción.

A largo plazo. Es probable que el precio de la papa continúe cayendo a medida que los cambios tecnológicos produzcan aumentos en productividad y disminuyan los costos de producción, como está ocurriendo en la mayoría de los países del tercer mundo (Douglas Horton 1987:87). Los avances de la revolución verde han de continuar difundiéndose entre más y más campesinos del país (Daniel Cotlear 1988) lo cual volverá el cultivo de papas más competitivo y aumentará la producción total que podrá copar y rebasar la demanda interna del país, lo cual hará bajar el precio. Con el aumento de la productividad por hectárea y la caída de los precios habrá una reducción en el área cultivada, y los productores campesinos en tierras marginales y distantes de los principales mercados, quedarán fuera de juego en la producción comercial de papas. Si los

36 Ver Alvarado (1988: 96) que demuestra que el precio de la papa sufrió una drástica reducción de precios relativos (al índice de consumo) entre 1985 y 1988, mientras que el precio del arroz, cuyos productores están mejor agremiados y con mayor capacidad de negociación para conseguir subsidios del Estado, casi dobló el incremento inflacionario durante 1985, aunque las ventajas obtenidas del Estado tendieron a disminuir en años posteriores.

MAYER / GLAVE

campesinos quieren seguir produciendo, es necesario que encuentren formas de reducir los costos buscando alternativas a los altos niveles de fertilización química a la que se están acostumbrando. Existen métodos tradicionales, como el descanso de la tierra, la rotación de cultivos, tecnologías apropiadas como el abono verde, mejor utilización del guano de corral, que pueden recortar los costos; claro está, con una consecuente reducción en rendimientos, pero por lo menos con más rentabilidad que ahora. A los campesinos les conviene también buscar, desde ahora, alternativas a la papa en su producción comercial. Entre ellas tenemos los demás cultivos andinos (si se generara un mercado para su consumo), la producción ganadera y lechera para cubrir la deficiencia de carnes y productos lácteos en el país. Al sector estatal le compete investigar opciones y alternativas tecnológicas para incentivar la diversificación de cultivos y reducir la dependencia respecto de fertilizantes. A los campesinos les conviene afianzar su producción para el autoconsumo al mismo tiempo que buscan diversificarla para asegurarse una base de sustento frente a los años difíciles que se vienen.

Sin embargo hay políticas basadas en perspectivas de la teoría de las ventajas comparativas, que pueden asegurarles un papel a los productores campesinos. Los grandes productores de papa en la costa y en zonas favorecidas como el valle del Mantaro tienen una ventaja absoluta sobre los productores campesinos en tierras de ladera. Pero, las buenas tierras de la costa y del valle pueden producir también otros productos agrícolas y dejar espacio a la producción campesina de papa. Según esta teoría, si se centra el esfuerzo en perseguir las ventajas comparativas y no sólo las absolutas, se aumenta la producción total y hay mayor beneficio para todos. A medida que las mejores tierras del Perú produzcan bienes de exportación, o productos que no se pueden producir en la sierra y disminuyan su producción de papa, se dejará espacio económico a los campesinos agricultores de la sierra y una forma viable para que ellos participen en la economía nacional. Esto implica una política de incentivar a los medianos y grandes productores a cambiar cultivos mediante la promoción de otros, tales como trigo, soya, mijo, jojoba, algodón y productos agro-industriales, en los que los pequeños campesinos no pueden competir. A largo plazo el Perú tiene que recuperar en gran medida su autosuficiencia alimentaria, que si bien implicaría aumentos en los precios a los consumidores también generará empleo y oportunidades para un gran número de personas para quienes hay cada vez menos oportunidades de participación efectiva en la economía del país. Si a los campesinos se les instó a integrarse al mercado para que se desarrollen, es también importante que las políticas nacionales integren en formas menos discriminatorias al sector rural con el urbano.

LA PAPA: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSIÓN

BIBLIOGRAFIA

ALV ARADO, Javier

- 1988 "Política económica y diversidad de ingresos en el agro", *Debate Agrario* N° 23, pp 87 - 100.

BRUSH, Stephen B., y Suzanne VAUPEL

- 1989 "Maintaining Genetic Diversity in Agricultural Development", manuscrito.

CHAYANOV. A. V.

- 1966 *The Theory of the Peasant Economy*, Homewood Illinois, Richard Irwin Inc.

COTLEAR, Daniel

- 1988 "La agricultura campesina de la sierra: ¿es posible desarrollarla?" *Socialismo y Participación*, 41, Lima, pp 61 - 76.

DE JANVRI, Alain

- 1981 *The Agrarian Question and Reformism in Latin America*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.

DE LA CADENA, Marisol

- 1988 *Comuneros en Huancayo: migración campesina a ciudades serranas*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos. Documento de Trabajo N° 26

FIGUEROA, Adolfo

- 1981 *La economía campesina de la sierra del Perú*, Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú.
- 1980 "Política de precios agropecuarios e ingresos rurales en el Perú" en: CIC (editor). *Realidad del campo peruano después de la reforma agraria: 10 ensayos críticos*, Lima, Centro de Investigaciones y Capacitación (CIC), pp. 269 - 292.

FIGUEROA, Adolfo y R. HOPKINS

- 1988 "La política agraria del APRA en perspectiva" en: Eguren, F; R. Hopkins; B. Kervyn; R. Montoya (compiladores) *Perú: el problema agrario en debate*: SEPIA II, Lima, Perú, pp. 303 - 345.

FONSECA, César

- 1972 *Sistemas económicos en las comunidades campesinas del Perú*, Lima, Tesis Doctoral, Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- 1986 "Comentario" a "Dos vías de desarrollo capitalista en la agricultura, o crítica de la razón Chayanov-marxista", *Revista Andina*, 3:2, pp 379-80, Cusco.
- 1988 "Diferenciación campesina en los Andes peruanos" en: Fonseca, César y Enrique Mayer, *Comunidad y Producción en la agricultura andina*, Lima, FOMCIENCIAS.

MAYER / GLAVE

FONSECA, César y Enrique MAYER (Enrique Mayer compilador)

- 1988 Comunidad y producción en la agricultura andina, Lima, FOMCIENCIAS.

FRANCO, Efraín y Douglas HORTON /

- 1979 *Producción y utilización de la papa en el valle del Mantaro*- Perú, Documento de trabajo No. 1979 - 1, Lima, Centro Internacional de la Papa.

GLAVE, Manuel

- 1986 *Economía campesina y cambio tecnológico: El caso de dos comunidades de "punta" en la cuenca del Tulumayo*, manuscrito.

GOLTE, Jurgén y Marisol DE LA CADENA

- 1986 *La codeterminación de la organización social andina*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, Documento de trabajo No. 13.

GOMEZ, Vilma

- 1986 "Economía campesina: balance y perspectivas" en: Gómez, V; B. Revesz; E. Grillo y R. Montoya (compiladores) *Perú: el problema agrario en debate: SEPIA I*, Lima, pp. 23-51.
- 1988 "Tipos de agricultores y cambio tecnológico" en: Eguren, F.; R. Hopkins; B. Kervyn y R. Montoya (compiladores) *Perú: el problema agrario en debate: SEPIA II*, Lima, Perú, pp. 93-123.

GONZALES DE OLARTE, Efraín

- 1984 *Economía de la comunidad campesina*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos.
- 1987 *Inflación y campesinado*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos.

GUDEMAN, Stephen, y Alberto RIVERA

- 1988 "Remainders on. the Margin, Profits in the Core", manuscrito.

HARRIS, Olivia

- 1982 "Labour and Produce in an Ethnic Economy, Northern Potosí, Bolivia", en: David Lehmann (editor), *Ecology and Exchange in the Andes*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 70-97.
- 1987 "Phaxsima y qullqui: los poderes y significados del dinero en el norte de Potosí", en: Olivia Harris, B. Larson, E. Tandeter (compiladores) *La participación indígena en los mercados surandinos*, La Paz, CERES, pp. 235-280.

HORTON, Douglas

- 1987 *Potatoes: Production, Marketing and Programs for Developing Countries*, Boulder, Co., Westview Press.

HORTON, Douglas, F. Tardieu, M. Benavides, L. Tomasini, y P. Acatino

- 1980-81 *Tecnología de la producción de papa en el valle del Mantaro, Perú. Resultados de una encuesta agro-económica de visita múltiple* Documento de Trabajo 1980-81, Lima, Centro Internacional de la Papa.

LA PAPA: RENTABILIDAD, COSTOS E INVERSIÓN

- KERVYN, Bruno
1985 *Crédito en comunidades campesinas: una experiencia en el Cusco*, Cusco, Centro de Estudios Rurales Andinos Bartolomé de las Casas y CEDEP / Ayllu.
- 1988 *La economía campesina en el Perú: teorías y políticas*, Serie Debates andinos N214, Cusco, Centro de Estudios Rurales Andinos Bartolomé de las Casas.
- KRAFT, Karen E.
1988 *Community Management in the Andean Context: The Sectorial Fallow System*, Tesis de magister, International Agricultural Development, University of California, Davis.
- LEHMAN, David
1986 "Dos vías de desarrollo capitalista en la agricultura, o crítica de la razón Chayanov-marxista", *Revista Andina*, 3:2, pp. XX, Cusco.
- MAYER, Enrique
1971 "Un camero por un saco de papas: aspectos del trueque en la zona de Chaupiwara, Paseo", en: *Actas y memorias del XXXIX congreso internacional de americanistas*, Vol. 3, Lima pp. 184-196.
- 1974 "Las Reglas del juego en la reciprocidad andina" en: Giorgio Alberti y Enrique Mayer (Compiladores), *Reciprocidad e intercambio en los andes peruanos*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, pp 37-65.
- 1979 *Uso de la tierra en los Andes: ecología y agricultura en el valle del Mantaro del Perú con referencia especial a la papa*, Lima, Centro Internacional de la Papa.
- 1985 "Production Zones" en: *Andean Ecology and Civilization: an Interdisciplinary Perspective on Ecological Complementarity*, Shozo Masuda, Izumi Shimada and Craig Morris eds., Tokyo, Tokyo University Press.
- MA YER, Enrique y César ZAMALLOA
1974 "Reciprocidad en las relaciones de producción", en: Giorgio Alberti y Enrique Mayer (compiladores) *Reciprocidad e intercambio en los andes peruanos*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, pp. 66-85.
- MONGE, Carlos
1988 "Características y representatividad de los gremios empresariales agrarios", *Debate Agrario* No. 2, pp. 25-50
- POOLE, Deborah A.
1982 *Ritual and Economic Calendars in Paruro*, Urbana, University of Illinois, Tesis doctoral.
- PRAIN, Gordon y Fulgencio URIBE
1987 "Comprensión y aplicación de la tecnología tradicional: sistemas de semilla de papa en la sierra central del Perú", ponencia, SEPIA II, Ayacucho.

MAYER / GLAVE

- REMY, María Isabel, (editora)
1985 *Promoción campesina, regionalización y movimientos sociales*,
Cusco, Centro de Estudios Rurales Andinos Bartolomé de las Casas /
DESCO.
- SCOTI, Gregory J.
1985 *Markets, Myths and Middlemen: A Study of Potato Marketing in
Cerúral Peru*, Lima, Centro Internacional de la Papa.
- URTON, Gary
1981 *At the Crossroads of the Earth and the Sky: An Andean Cosmology*,
Austin, University of Texas Press.

*RACIONALIDAD CAMPESINA Y MERCADO
CAPITALISTA / ALIPIO MONTES URDAY*

I. Introducción

Uno de los más importantes logros de los estudios sobre economía campesina durante el último decenio, ha sido la precisión de las principales características de las formas de producción campesinas en el Perú, dadas por el elevado nivel de heterogeneidad, la diversificación de la producción y otras actividades de la unidad económica campesina (UEC), el funcionamiento en sistema de tales actividades, y los mecanismos "naturales" de seguridad que el campesino desarrolla ante las condiciones de alto riesgo en que opera, dando lugar así al manejo implícito de una visión totalizante de la agricultura campesina.

Pero a pesar de este logro, relevante para el establecimiento de políticas agrarias adecuadas, aún son muchos los elementos desconocidos en el comportamiento económico del campesinado integrado al mercado, sobre todo aquellos referidos a las principales motivaciones de los sistemas de producción campesina. Por ejemplo, es muy poco lo que se conoce sobre las motivaciones de mercado (precios relativos y demás) frente a factores endógenos en la estructuración y priorización de las estrategias productivas campesinas, de los objetivos económicos y, en consecuencia, en la lógica de asignación de recursos.

En Arequipa el Centro de Estudios para el Desarrollo Regional ha venido, estudiando el tema, y el presente documento adelanta los hallazgos más relevantes en tomo a los recursos productivos y laborales de la UEC, la lógica de las estrategias productivas campesinas, y las formas de articulación de la economía campesina productora de leche con el capital monopolístico agroindustrial.

Por razones de espacio la ponencia obvia aspectos metodológicos, por lo que esta introducción considera necesario señalar brevemente los aspectos que permiten ubicar el trabajo en su contexto económico social.

La unidad de análisis es la familia campesina de la microregión Condesuyos (departamento de Arequipa), donde más de 80% son campesinos parcelarios con diferentes grados de integración al mercado. De ellos 60% provee de leche a la empresa monopólica Gloria S.A. desde hace más de 35 años.

Para un adecuado análisis de la información fue necesario ordenar el ámbito de estudio en tres áreas muestrales, definidas por sus grados de integración al mercado y de diferenciación interna:

Area I, o de mayor integración al mercado, los distritos de Chuquibamba e Iray; área n, o de integración media al mercado, los distritos de Andaray y

Yanaquihua; área III, o de menor integración al mercado, los distritos de Chichas, Salamanca y comunidades campesinas de Charco e Ispacas.

II. Recursos productivos y laborales de la UEC

Comprender la lógica de las estrategias productivas campesinas y su articulación a formas capitalistas de producción necesariamente nos lleva a empezar la exposición con un breve análisis de los recursos con que cuenta la UEC.

Como en las demás zonas andinas del país, los campesinos condesuyanos desarrollan sus estrategias de sobrevivencia con recursos bastante limitados, al extremo de no permitirles la reproducción de su fuerza de trabajo, de manera que la mayoría se ven obligados a buscar ingresos complementarios fuera de su unidad económica.

En términos promedio, la familia campesina de la microregión sustenta su estrategia de sobrevivencia en la cría de seis o siete cabezas de ganado vacuno, uno o dos cerdos, cuatro o cinco ovejas, uno o dos burros y caballos, cuatro o cinco aves de corral y un número mayor de cuyes y conejos, así como en la producción de papa, maíz, trigo, cebada y otros productos.

A pesar de su importancia, la tierra y el ganado estarían produciendo una intensa pobreza campesina. La disponibilidad promedio de tierra para la microregión se estimó en 2.32 hás. de tierra de cultivo con riego, con una disponibilidad de 575 J.H. Esto sólo representa el 46% de la unidad mínima familiar establecida por la Dirección de Reforma Agraria para la zona, con un nivel de concentración relativamente bajo, pues el coeficiente Gini estimado es de 0.37, Las áreas de estudio no muestran diferencias significativas *

A diferencia de otras regiones del país, donde el problema de la tierra para los campesinos tiene su origen en el sometimiento de la comunidad por la

* Efraín Gonzales de Olarte estima el coeficiente en $g = 0.46$ para la zona de Antapampa.

ECONOMÍA CAMPESINA Y MERCADO

hacienda (Gonzales de Olarte 1987), en la microregión las razones nos remiten a factores naturales dados por lo accidentado de su topografía y la escasez de recursos hídricos, y a factores sociales, básicamente la inoperancia del Estado para ejecutar obras de irrigación que contrarresten las desventajas naturales.

A pesar de que la ganadería vacuna es la actividad económica más importante para el campesino, el número de cabezas que posee cada familia (6.33) en promedio es relativamente bajo. Los promedios más altos están en las áreas I (7.06) Y n (7.24), precisamente donde Gloria S.A. tiene una antigua presencia (Ver Cuadro 1).

Los coeficientes de concentración Gini estimados nos sugieren que en la microregión hay niveles medios de concentración de este recurso (g = 0.56).

Es obvio que con semejante estrechez de recursos las familias campesinas no pueden autoemplearse adecuadamente, menos aun reproducir "normalmente" su fuerza de trabajo. Del total de la fuerza estimada disponible por la UEC, sólo 70.38% se autoemplea en su parcela. En el área ID esta cifra es 54%.

Cuadro N° 1 DISPONIBILIDAD PROMEDIO DE RECURSOS PRODUCTIVOS Y LABORALES POR LA UEC					
Recursos		Area I	Area II	Area ID	Microregión
Tamaño Familiar	(personas)	4.84	4.36	5.48	4.95
Tamaño de la Fuerza Laboral	(trabajador)	2.33	2.27	2.83	2.51
Oferta Laboral Total	(J.H.)	534.60	521.10	650.70	575.10
Demanda Laboral por la UEC	(J.H.)	412.57	457.31	355.41	400.79
Nivel de Empleo en la UEC	(%)	77.17	87.15	54.58	70.38
Tierra de cultivo	(Hás)	2.26	2.68	2.07	2.32
Coefficiente Gini		0.42	0.37	0.32	0.37
Ganado vacuno	(cab)	7.06	7.24	4.63	6.33
Coefficiente Gini		0.55	0.60	0.50	0.56
Ganado ovino	(cab)	4.00	3.06	3.50	3.52
Ganado porcino	(cab)	1.56	1.56	2.20	1.80
Ganado equino	(cab)	1.60	1.43	2.00	1.67
Aves		4.50	4.00	5.50	4.60
Cuyes y conejos		10.00	9.13	12.00	10.48
Herramientas de trabajo		4.00	3.80	3.00	3.60
Fuente: estudio muestra!					

Cuadro Nº 2 DEMANDA DE MANO DE OBRA Y NIVEL DE EMPLEO EN LA UEC				
Meses	Familias Bicultoras		Familias Multicultoras	
	A	B	A	B
Enero	110.74	44.55	29.13	29.13
Febrero	113.00	44.55	38.75	38.75
Marzo	9.04	90.40	41.05	41.05
Abril	4.52	4.52	29.60	29.60
Mayo	2.26	2.26	44.63	44.55
Junio	49.72	44.55	35.53	35.53
Julio	-	-	26.18	26.18
Agosto	72.32	44.55	26.18	26.18
Setiembre	103.96	44.55	30.50	30.50
Octubre	2.26	2.26	42.74	42.74
Noviembre	58.76	44.55	28.26	28.26
Diciembre	6.78	6.78	40.20	40.20
Total	553.36	292.16	412.57	412.49

A: Demanda de trabajo. B: Días efectivos de trabajo.
Fuente: estudio muestra!

Ante tal situación, la mano de obra excedente (ver Gráfico NQ 1, pp. 134), se ve obligada a buscar ingresos complementarios en otras actividades, fuera de su unidad productiva, como asalariados, pequeños comerciantes, artesanos o trabajadores de servicios (cerca de 60% de las familias están afectadas por este problema).

A pesar de la alta tasa de actividad (50.71 %) Y de la diversificación ocupacional, para el grueso de las familias el ingreso obtenido en 1986 fue de 1/. 20,230, 10 cual no les permitió sino reproducir su fuerza de trabajo en precarias condiciones, sin posibilidades de ganancias y menos de acumulación.

Se trata, pues, de economías de subsistencia donde más de 70% del gasto monetario va a la alimentación, el vestido y la salud, mientras que los gastos de inversión son pequeños (14 %) Y van a garantizar la reproducción simple de la UEC.

III. Estrategias productivas y lógica de asignación de recursos

¿Cómo organizan los campesinos parcelarios integrados al mercado sus estrategias productivas? ¿Con qué criterios asignan sus distintos recursos? ¿Qué factores están en la base de estos procesos?

Características de las estrategias productivas

Los productos agrícolas, el ganado y los demás elementos que forman la base de las estrategias productivas del campesinado son resultados históricos de un largo proceso de selección y de decantación permanentes, desarrollados por prueba y error. Allí la cultura andina y la occidental se han ido dando la mano para formar un sistema único. (Manrique 1989).

ECONOMÍA CAMPESINA Y MERCADO

Como resultado de este largo proceso, el campesinado condesuyano sustenta sus estrategias de sobrevivencia en el manejo paralelo y/o sucesivo de varios ciclos productivos, jerarquizados en un sistema único.

Hay tres subsistemas de producción claramente definidos en base a tres tipos de productos en la casi totalidad de las empresas campesinas: el de ganadería vacuna, el de panllevar, el de °productos complementarios.

El subsistema ganadero comprende la cría de ganado vacuno y el cultivo

de alfalfa, que son las actividades fundamentales de más de 90% de las familias campesinas, y en más de 80% de ellas es la prioritaria. En promedio estas actividades ocupan más de 50% de los recursos productivos más importantes y proporcionan aproximadamente 70% del ingreso monetario agropecuario.

A pesar del carácter especializado de la ganadería vacuna en la producción de leche (en las áreas I y n), ella tiene un papel vital y funciones múltiples: es el principal mecanismo que permite a la familia optimizar su autoempleo, pues su demanda de fuerza de trabajo es bastante homogénea durante todo el año; es una especie de seguro natural del campesino ante cualquier eventualidad; es un medio de ahorro que permite al campesino disponer de dinero en cualquier momento; también le permite adquirir fuerza de trabajo en los periodos punta,

Cuadro N° 3 ESTRUCTURA PRODUCTIVA AGRICOLA (%)				
Produc.	Area I	Area II	Area III	Micro- región
Alfalfa	63.56	53.00	74.61	63.19
Papa	12.28	11.82	8.10	10.89
Trigo	9.76	10.99	4.30	8.51
Maíz	4.92	5.48	5.61	5.33
Cebada	6.45	7.68	3.53	6.03
Otros	3.03	11.03	3.85	6.06
Total	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: estudio muestral

Cuadro N° 4 TENDENCIAS EN LA DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION DE LECHE (%)									
Estratos	Prove- edores	1972 Leche	K/día/ Proved.	Prove- edores	1982 Leche	K/día/ Proveed.	Variación Porcentual		
							Prove- edores	Leche	Proveed
I	88.83	46.35	13.11	82.25	41.23	20.22	-0.97	52.72	52.23
II	10.71	44.18	103.70	16.98	47.77	113.61	69.44	85.69	9.56
III	0.47	9.47	509.25	0.77	11.00	577.79	75.76	99.43	13.45
Total	100.00 (7062)	100.00 (64.766.429)	100.00	100.00 (7546)	100.00 (111,199.07)	40.37	6.85	71.69	60.64

Fuente: Montes A., 1983

disponer de fuerza motriz, obtener abono, y aprovechar mejor los recursos marginales (residuos para la cría de otras especies ganaderas, empleo de las fuerzas débiles de la familia).

El subsistema de panllevar comprende los cultivos de papa, maíz y trigo o cebada, y proporciona la mayor parte de los alimentos de la familia y es una fuente adicional de ingresos monetarios, que en promedio capta más o menos 40% de los recursos productivos.

La importancia de estos cultivos no sólo se aprecia en la fracción de recursos que captan, sino también en las frecuencias que registran: la papa es cultivada por aproximadamente 94 % de los campesinos, el maíz por 90% y el trigo y/o cebada por 54%.

El subsistema de productos complementarios. Además de los dos grupos de productos ya mencionados, el campesino desarrolla una gama disímil de actividades agrícolas y pecuarias en pequeña escala, como la cría de animales menores, la siembra de otras tuberosas, de cereales, menestras, legumbres, fruta, etc., que a pesar de ser marginales en la asignación de recursos (10%), tienen singular importancia en la reproducción de la familia, pues le permiten complementar su canasta alimentaria y elevar significativamente el ingreso en dinero. Aquí se recurre sobre todo a factores marginales, como las llamadas fuerzas débiles (por ejemplo niños y ancianos), los desechos, o las parcelas y espacios subutilizados.

Estos productos -se podría decir- no le cuestan al campesino más que el desgaste de su fuerza de trabajo, por lo cual (dentro de su esquema de pensamiento), el ingreso que obtiene con ellos representa una utilidad o ,"ganancia" neta, originada en la valorización de recursos marginales.

Las estrategias productivas campesinas se basan en el cultivo de 10 ó 12 productos sembrados en más de una parcela cada uno y en distintas épocas del año, y en la cría de 4 ó 5 especies ganaderas. Una de ellas, el ganado vacuno, es la más predominante, sin que ello signifique la anulación de la diversidad productiva. Así, el campesinado utiliza de manera integral y complementaria las ventajas de los sistemas especializados y diversificados. No hay, pues, un enfrentamiento entre la especialización y la diversificación, como sucede en otros sistemas agrarios.

Las estrategias productivas tienden a ser homogéneas en todas las áreas de la microregión, con leves variaciones entre comunidades o campesinos. La diferencia está en el grado de integración de cada UEC al mercado.

Pero conviene señalar que estas actividades funcionan dentro de un sistema único, constatación de la que puede extraerse dos conclusiones de singular importancia: a) cualquier cambio en uno de sus elementos va a generar conse-

ECONOMÍA CAMPESINA Y MERCADO

cuencias muchas veces impredecibles en el funcionamiento de todo el sistema (Gonzales de Olarte 1987); b) la evaluación económica que el campesino realiza tiene un carácter totalizante, de toda su producción en conjunto, y no de cada actividad individual o de cada factor.

Esto nos lleva a sugerir la hipótesis de que algunas actividades terminan subsidiando a otras, siempre y cuando ellas cumplan roles fundamentales en el funcionamiento de todo el sistema, muchas veces no cuantificables. Un ejemplo típico sería la asociación cultivo de alfalfa-cría de ganado vacuno. La primera de ellas estaría subsidiando a la segunda, a cambio de que ésta potencie y dinamice el funcionamiento de todo el sistema, en función de los objetivos básicos del campesino.

Objetivos económicos

Tres grandes objetivos económicos implícitos, integrados en un sistema único que el campesino asigna a su producción, *subyacen* a los procesos de ordenamiento de la estructura productiva campesina y de asignación de recursos: la maximización de la relación producto-ingreso mediante la optimización del auto empleo; la seguridad alimentaria familiar mediante la producción de una canasta básica para el autoconsumo; la generación de ingresos monetarios mínimamente seguros y estables frente a otros de promedios altos, pero con comportamientos erráticos y muy vulnerables.

Aun cuando la estructura productiva en su conjunto está orientada al logro de estos tres objetivos (especialmente al primero), se puede advertir cierta especialización en cada subsistema.

El subsistema de producción vacuna estaría más asociado a la maximización del autoempleo y a la búsqueda de seguridad en el ingreso monetario; el panllevar, en cambio, estaría más relacionado con la seguridad alimentaria familiar.

Estos objetivos están orientados al cumplimiento de la finalidad suprema de la UEC de producción y reproducción de la fuerza de trabajo campesina, y por tanto de reproducción del campesinado como clase social en constante proceso de redefinición, inmersa en una sociedad dominada por formas monopólicas de producción capitalistas.

Pero ello no implica que los campesinos tengan un comportamiento conservador, deliberadamente ajeno a toda posibilidad de acumular o de mejorar sus niveles de vida, sin otro propósito que reproducir el mundo tal como lo conocieron sus antepasados. Pues los objetivos ligados a la maximización de una ganancia o a la acumulación de capital, de una o de otra forma están presentes

en la producción campesina, pero subsumidos en los objetivos de reproducción de la fuerza de trabajo campesina, a pesar del alto grado de mercantilización que la producción campesina pudiera tener.

Prueba lo anterior el simple hecho que el campesino prefiera desarrollar una actividad como la crianza de ganado vacuno, que le permite elevar su nivel de autoempleo, y a la vez generar ingresos monetarios seguros y estables que le garanticen su subsistencia frente a otros productos de mayor rentabilidad.

. A esta misma conclusión conduce la evidencia empírica de que no se observa ningún tipo de asociación entre el área sembrada de un producto y su tasa de rentabilidad*.

Que el campesino busque ingresos monetarios relativamente seguros y estables, podría asociarse más a la maximización de una ganancia que a la subsistencia; pero este comportamiento está condicionado por la necesidad de subsistir y las elevadas probabilidades de riesgo en que se desenvuelve la producción campesina, que obligan a desarrollar un conjunto de acciones o sistemas de seguridad "natural" orientados a minimizar dichos riesgos.

Reafirman esta conclusión los resultados obtenidos sobre costos de producción y rentabilidad de la papa, trigo y leche (1986), así como el análisis comparativo del grado de autoempleo que genera la típica unidad campesina y una unidad supuestamente especializada en la producción de papa y trigo.

Los estudios de costos de producción y rentabilidad nos mostraron que mientras la papa y el trigo generaban tasas de ganancia relativamente altas (15.53% y 25.97%) la producción de leche obtenía una tasa negativa de -3.87%. ¿Por qué, entonces los campesinos en lugar de producir leche y una gama disímil de otros productos, no se especializan en la producción de papa y trigo?

La razón es que el campesino no evalúa su resultado económico desde el punto de vista de la ganancia capitalista, pues ese no es su objetivo. Maximizará sus ingresos optimizando su autoempleo y su salario autoatribuido. Es por ello que cuando a la ganancia le agregamos el ingreso que proviene del uso de la fuerza de trabajo familiar, la producción de leche elevó su rentabilidad hasta 32%, mientras que los otros productos lo hicieron en proporciones menores (la papa a 21.3% y el trigo a 31.4%).

Estos resultados son congruentes con los obtenidos en un análisis comparativo del empleo de fuerza familiar que generan la hacienda de estrategias policíclicas y la hacienda especializada. Mientras la hacienda típica de la microre-

* En muchos casos incluso se puede observar una relación inversa como ocurre con el zapallo que presenta la tasa más alta de rentabilidad de todos los productos, pero el área sembrada es totalmente marginal.

ECONOMÍA CAMPESINA Y MERCADO

gión (de estrategias policíclicas) empleaba 77.17 % de la fuerza familiar disponible, la hacienda supuestamente especializada apenas ocupaba 54.65%, a pesar de que la demanda total que genera es ligeramente superior a la oferta de trabajo familiar.

¿Significa esto que el campesino renuncia a las posibilidades de elevar su ingreso mediante una ganancia en el sentido clásico? No, por el contrario, cuando se le presenta la oportunidad de obtenerla no la desaprovecha, siempre y cuando ella no afecte la "productividad" de los otros objetivos.

Así por ejemplo, el campesino, siempre en su espíritu de "experimentador de riesgos controlados", podrá dedicar una pequeña cantidad de factores al cultivo de determinado producto con altos niveles de rentabilidad en el mercado, pero altamente riesgoso, como el zapallo. Pero siempre asociará ese cultivo a otro (maíz) que le garantice un mínimo de seguridad para el mejor cumplimiento de sus objetivos primarios. O en otros casos, podrá sembrar estos cultivos asociados y subalternos en pequeña escala, para obtener un ingreso adicional por rentabilidad, e intensificar el uso de la fuerza de trabajo y de otros recursos escasos, como el agua y la tierra*.

Los distintos productos agrícolas o especies ganaderas que el campesino decide cultivar o criar, así como las distintas alternativas tecnológicas que asume, deben cumplir (individual o asociadamente) un conjunto de requisitos que se enmarquen dentro de tal lógica, como:

- a. Que supongan una demanda de trabajo regular a lo largo del año, de manera que se pueda usar mayor cantidad de mano de obra familiar;
- b. que presenten ventajas naturales para su transporte y comercialización (fácil de transportar, no deteriorable en tiempos relativamente cortos, etc.) Este requisito adquiere mayor importancia en las áreas de menores posibilidades de acceso;
- c. que puedan enfrentar los riesgos naturales o las vicisitudes del mercado;
- d. que puedan satisfacer necesidades inmediatas de autoconsumo;
- e. que se basen en el empleo de fuerza de trabajo antes que en el uso de otros factores escasos y de alto costo para la UEC;
- f. que sean ahorradores de recursos limitantes (agua, tierra, o insumos de origen industrial).

Adolfo Figueroa (1984) señala que las tecnologías deben ser además neutras, ahorradoras de recursos limitantes, reductoras de riesgo y no especializadas.

* Esta es una práctica generalizada en los estratos campesinos más pobres, que frente a la escasez de tierras de cultivo y agua, se ven obligados a densificar sus siembras, asociando más de dos cultivos.

Por ejemplo, el campesino condesuyano tiende a seleccionar las variedades de papa que mejor y por más tiempo se conservan almacenadas, sin costos adicionales; que soporten menores frecuencias de riego; que sean más resistentes a plagas y enfermedades; que puedan sembrarse en un mayor número de épocas del año; y que sus rendimientos, si no altos, por lo menos se sitúen en niveles medios. En un principio fueron cultivadas variedades nativas de la zona, luego fueron variedades nativas mejoradas (Compis) y recientemente la variedad híbrida Tomasa Tito Condemayta.

En suma, la introducción de una nueva variedad de planta, o de raza ganadera, o de cualquier otro factor de producción, sólo se producirá después de que el campesino haya hecho una evaluación en función de sus recursos, necesidades y motivaciones económicas.

IV. Capital monopólico y la UEC productora de leche

¿Qué papel ha jugado el capital monopólico en la reestructuración de las estrategias productivas campesinas en la microregión? Los estudios sobre la agroindustria láctea en el sur del Perú por lo general han difundido la idea de que el capital monopólico en esta actividad ha transformado radicalmente la estructura productiva de la economía campesina, en el sentido de haberla convertido en monoprodutora de alfalfa para la ganadería lechera, en desmedro de la diversificación productiva y del cultivo de productos de panllevar.

Desde otro ángulo, se sostiene también que la presencia del capital transnacional estaría acelerando el proceso de proletarización del campesinado. Más aun, se ha pretendido presentar al campesino productor de leche como un sujeto pasivo, sin capacidad de respuesta ante el capital.

Creemos, sin embargo, que estos planteamientos son totalmente erróneos cuando se refieren a zonas típicamente campesinas *. Ni la estructura productiva ha sido totalmente modificada, ni el proceso de proletarización del campesinado es incentivado por el capital transnacional, como veremos a continuación.

La similitud de las estrategias productivas en áreas con marcadas diferencias en las formas y los grados de integración al mercado, nos lleva a concluir que en ellas el mercado capitalista y el capital monopólico estarían jugando un papel secundario.

* Acaso esas aseveraciones tengan consistencia para las zonas circundantes a la ciudad de Arequipa.

ECONOMÍA CAMPESINA Y MERCADO

La proporción de tierra destinada al cultivo de alfalfa en cada una de las tres áreas de estudio no corresponde a ningún tipo de asociación entre el grado de integración al mercado del área y su grado de especialización agrícola. En otras palabras, si el supuesto que la presencia de Gloria S.A. está convirtiendo a las economías en monoproductoras fuese cierto, el grado de especialización de la agricultura campesina en las áreas donde llega esta empresa sería muy superior al del área III, donde la empresa no tiene presencia. La información empírica nos muestra lo contrario: en esta área se registra el porcentaje más alto en la tierra destinada al cultivo de la alfalfa (74.6%, frente a 63.56% del área I) *.

Rastreando la información sobre la estructura de cultivos anterior a la presencia del capital monopólico en la zona, se encontró que ella había sido muy parecida a la de ahora, quizás con algunas pequeñas diferencias en la proporción de tierra destinada al cultivo de la alfalfa.

Como atestiguan muchos campesinos, Chuquibamba y el resto de la microregión tuvieron siempre como cultivo principal la alfalfa.

Por su ubicación estratégica esta microregión jugó un papel importante en la articulación de los valles de la costa sur con la sierra norte de Arequipa y las partes altas de los departamentos de Cusco, Apurímac y Ayacucho. Asimismo fue un punto de tránsito entre Lima y Potosí, lo que propició desde muy temprano de la Colonia un floreciente arrieroaje **. Los distritos de Chuquibamba, Iray, Andaray y Yanaquihua eran además centros de engorde del ganado vacuno procedente de la sierra de los mencionados departamentos y con destino a las ciudades de Lima y Arequipa. En Chuquibamba también comenzó a desarrollarse la producción artesanal de queso.

Todas estas actividades indudablemente tuvieron como base el cultivo de la alfalfa, de suerte que Gloria S.A. sólo aprovechó una situación preexistente, como hizo en la absoluta mayoría de zonas campesinas donde se instaló.

No negamos, empero, que la creciente integración de las economías campesinas al mercado y su articulación al capital monopolístico agroindustrial han modificado en parte la naturaleza de las estrategias productivas campesinas.

Pero ello no ha significado la transformación total de la estructura policíclica.

* Por ejemplo, en la provincia de La Unión, bastante alejada del mercado regional y donde no llega Gloria S.A., el grado de especialización en la producción de alfalfa es similar al del área ID, a pesar de que hay más disponibilidad de agua.

** Esta actividad estuvo destinada básicamente al tráfico de alcohol. Al respecto Flores Galindo señala "hemos encontrado un documento que nos informa cómo la hacienda (.oo) vendía sus botijas de vino y aguardiente a vecinos de Pampacolca, Chuquibamba y el Cusco (oo.) todo este aguardiente se vende en la hacienda a los arrieros que bajan de un valle llamado Chuquibamba". (Flores Galindo, Alberto. *Arequipa y el sur andino*).

Aunque los procesos de integración de la economía agraria a los mercados regionales y la presencia del capital monopólico agroindustrial han enfatizado ciertas tendencias en la jerarquización de los ciclos productivos, en límites relativamente moderados, consolidando las actividades ganaderas de vacuno como la actividad fundamental de la UEC, transformando el carácter de la ganadería. Del arriero y la producción de carne, se pasó a la producción de leche, con una sustantiva mejora de sus volúmenes de producción e índices de productividad.

Sin embargo, la expansión de la actividad ganadera vacuna (asociada al cultivo de la alfalfa) en la unidad económica no puede exceder determinados límites, pues alteraría significativamente la estructura policíclica. Esto se debe a que el segundo pilar de este tipo de economía, mediante el cual se enfrenta los embates y las vicisitudes del mercado, es la asignación de determinada cantidad de recursos para el logro de la seguridad alimentaria familiar.

También la agricultura se ha enriquecido con la difusión de nuevas variedades de cultivo, que permiten mejores estrategias productivas, y los márgenes comercializables se han incrementado ostensiblemente.

Pero a su vez tales procesos están permitiendo la desintegración paulatina de viejas formas de cooperación de tipo clásico, para dar origen a la emergencia de nuevas formas de cooperación, de tipo superior, basadas en la comunidad de intereses de grandes grupos de productores frente al mercado y al capital monopólico. Estas organizaciones superan los estrechos marcos de una organización local, para formar parte de organizaciones de alcance regional, como Fongalsur.

El mercado articula a productores de distinto tipo y a grandes masas de consumidores con estilos de consumo disímiles, y allí el campesino entra en contacto con una mayor cantidad de productos y factores tecnológicos *. En esta medida, el mercado constituye, antes que un límite a las estrategias policíclicas, uno de los contextos más favorables para su desarrollo.

¿ Qué significa, entonces, la integración de la economía campesina al mercado y a formas de producción capitalistas de tipo monopólico? ¿Será el comienzo de su fin?

Contra lo que postulan algunos estudios, la articulación de la economía campesina al capital monopólico agro industrial, antes que acelerar su proceso de desintegración, y en consecuencia la proletarianización del campesinado **, está

* Por ejemplo la difusión de variedades híbridas de papa ha permitido ampliar el número de épocas de siembra al año, la difusión de pastos mejorados permite intensificar el uso de la tierra, del agua y de la fuerza de trabajo, en tanto su siembra va asociada con la alfalfa.

** Héctor Malena y Jesús Foronda sostienen que la presencia del capital monopólico en el seno de la economía campesina ha acelerado el proceso de proletarianización del campesinado, (1981).

ECONOMÍA CAMPESINA Y MERCADO

permitiendo la revitalización económica de las unidades campesinas articuladas a dicho capital, y el bloqueo del proceso de proletarización de los campesinos.

La empresa familiar campesina se ha revitalizado pues el desarrollo de la actividad lechera está aumentando el número de días de trabajo familias utilizados en la UEC, mejorando la utilización de recursos y fuerzas marginales, aumentando la eficacia de los mecanismos "naturales" de seguridad, creando un flujo permanente de ingresos, desarrollando ciclos ganaderos secundarios (crianza de ovinos, cerdos) con productos residuales, aumentando la productividad de la leche y del trabajo, y, en consecuencia, elevando de modo sustantivo los ingresos totales de la familia. Lo cual a su vez significa la no formación de un mercado de trabajo en la UEC y el congelamiento relativo de la oferta laboral campesina.

Un elocuente indicador de esto es el aumento entre 1972 y 1982 de los volúmenes de leche producida y vendida por los campesinos a la empresa Gloria S.A.: de 13.11 kilos diarios promedio a 20.22 kilos. Incremento relativamente superior al logrado por los productores de transición y por los productores capitalistas.

Pero el proceso de acumulación de capital en la economía lechera campesina tiene ritmos muy lentos, pues mediante el intercambio desigual de valores la parte mayor del excedente económico termina en manos del gran capital agroindustrial. En un estudio de 1982 sobre el caso mostramos que el campesino productor de leche obtenía como "beneficio" poco menos que el valor de su fuerza de trabajo (Montes, A., 1983). Allí mismo demostramos que para 1982, la magnitud del valor transferido a Gloria S.A. superaba los 2,900 millones de soles de ese año, de los cuales el 75% provenía de la producción campesina.

Sin embargo conviene anotar que la funcionalidad de la relación entre economía campesina y capital monopólico persistirá mientras las condiciones de producción y de comercialización del producto (leche, en este caso) no propicien la importación de dicho producto. Cuando sucede ésto, el carácter funcional de la relación desaparece y el capital monopólico preferirá adquirir su materia prima en el exterior.

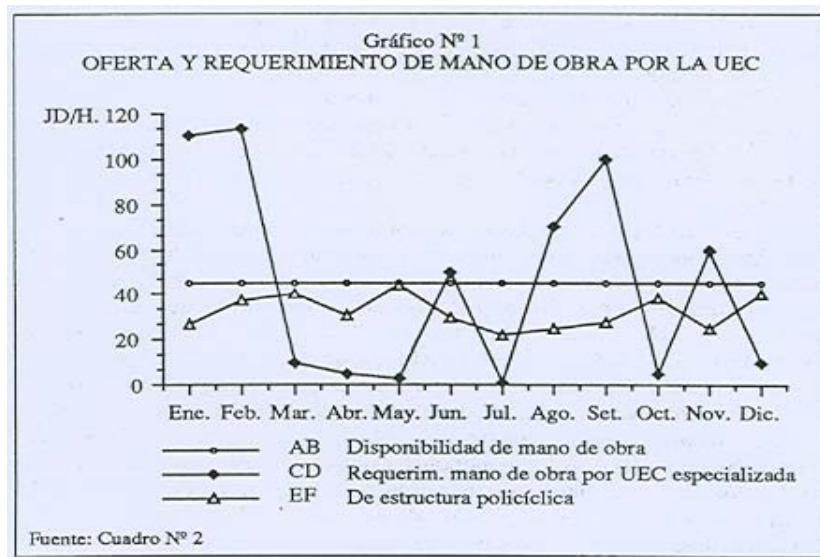
Esto es lo que está sucediendo con Gloria S.A., que desde fines del decenio pasado ya no tiene ningún interés económico en continuar acopiando leche de las zonas campesinas de la región. Esta es también una de las razones centrales de por qué el capital transnacional se retiró de la propiedad de esta empresa, mucho antes de su llamada peruanización.

La conclusión general de todo lo expuesto es que al integrarse al mercado la economía campesina no acepta pasivamente las condiciones que le imponga éste, sino que, por el contrario, incorpora selectivamente aquellos elementos

que, subordinados a su lógica, le permitan la continuidad dentro del nuevo contexto que las formas capitalistas de producción establecen.

La mejor defensa del campesinado es, precisamente, articularse al capital, redefinir parcialmente sus estructuras internas y por lo tanto su lógica.

Sólo esta conducta económica permitir; al campesino su reproducción como clase social, en constante proceso de redefinición, insertada en el marco de una sociedad dominada por formas de producción capitalistas.



BIBLIOGRAFIA

- BENA VENITE, Lino
1982 *Minifundio y acumulación capitalista; estudios sociales y económicos*, UNSA, Arequipa.
- FIGUEROA, Adolfo
1984 "Educación y productividad en la economía campesina de América Latina" en: *Economía* N° 13, Lima.
- GONZALES DE OLARTE, Efraín *et. al.*
1987 *La lenta modernización de la economía campesina*, IEP, Lima
- GOLTE, Jurgen
1986 *La racionalidad de la organización andina*, IEP, Lima.
- KERVYN, Bruno
1988 *La economía campesina en el Perú: teorías y políticas*, SEPIA II, Lima.
- MONTES URDAY, Alipio
1983 *Estructura agraria: evolución y tendencias (Dpto. de Arequipa)*, UNSA, Arequipa.
1986 "Migraciones campesinas en el departamento de Arequipa", en: *Sur* N° 100, Cusco.
1987 *Situación socio-económica de la familia campesina de la microregión Condesuyos*, CEDER, Arequipa.
- MURRA, John
1983 *La organización económica del estado Inca, Siglo XXI - IEP*, México.
- PLAZA, Orlando y Marfil FRANCKE
1985 *Formas de dominio, economía y comunidades campesinas*, DESCO, Lima.
- ZARAUZ, Luis
1979 *Capitalmonopólico: proceso de proletarización y formas de subordinación del trabajo al capital en el sur del Perú*, UNSA, Arequipa.

*ALCANCES Y LIMITES DEL CAMBIO
ESTRUCTURAL: CUSCO, PERU 1895-1920/
MAGNUS*

MÖRNER

Introducción

La región andina del Cusco (conjuntamente con los departamentos aledaños de Apurímac y Madre de Dios) aún es de las partes más pobres y atrasadas del Perú. Hasta la reforma agraria de 1969, el área rural se dividía entre haciendas, poco productivas en su mayoría, y comunidades indígenas. El impacto de la reforma no ha sido social ni económicamente uniforme. Por decenios, el turismo orientado hacia las pintorescas ruinas de Macchu Picchu (redescubiertas por el norteamericano Hiram Bingham en 1911) proporcionó una importante fuente de ingresos, crucial para la región. Sin embargo, el futuro de este sector es también precario ¹.

Durante la mayor parte del periodo colonial, la región del Cusco constituyó una importante fuente de abastecimiento de tejidos nacionales, coca y azúcar de la selva, para el importante mercado de Potosí y otros centros mineros del Alto Perú (la actual Bolivia). Las modificaciones administrativas de 1776, que unieron el Alto Perú con el nuevo Virreinato de Río de la Plata, y la rebelión de Túpac Amaro en el Cusco en 1780-83, significaron el primer golpe nefasto contra la relativa prosperidad de la región cusqueña. La lucha por la Independencia alrededor de 1820, así como la creación de Bolivia como una república independiente, con un comercio peruano agobiado por los aranceles, provocaron una decadencia económica y social claramente visible en la región del Cusco ². En

1822 la ciudad del Cusco contaba con 32,000 habitantes. En 1846, esta cantidad había disminuido a 20,000 y en 1876 a 17,000. El comercio del Cusco con

- 1 En el caso del Cusco moderno, el mejor estudio es el de Janine Brisseau Loaiza, *Le Cuzco danssa-région, Etude de l'aire d'influence d'une ville andine*, Bordeaux-Talence, 1981.
- 2 He tratado estos acontecimientos en diversos estudios, entre ellos el folleto *Notas sobre el comercio y los comercian/es del Cusco desde fines de la colonia hasta 1930*. Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1979.

Bolivia se hizo cada vez menos rentable. El terreno accidentado, la falta de caminos y puentes, así como las grandes distancias, redujeron al mínimo la comunicación y el comercio de Cusco con Lima. Aun cuando en los años 60 del siglo pasado parece haber terminado el peor periodo de letargo en el Cusco. Un ingeniero sueco-americano que visitó la ciudad señalaba: "... los llamados ricos tienen su dinero guardado en una caja..." 3.

A partir del decenio de 1830, un proceso de transformación económica se puso en marcha en Arequipa, departamento ubicado al sur del Cusco y con acceso a la costa a través de los pequeños puertos de Arica, Islay y posteriormente, Mollendo. La ciudad de Arequipa se convirtió en un importante centro comercial para el intercambio de lana de oveja y alpaca, y principalmente mercadería británica, sobre la base de la creciente demanda de materia prima por parte de la dinámica industria manufacturera de Lancashire. Por lo general, las casas comerciales extranjeras asentadas en Arequipa controlaban este comercio de exportación e importación. La firma francesa Braillard se estableció en 1821; la firma británica Antony Gibbs siguió su ejemplo un par de años después e iniciaron la adquisición de lana para el mercado británico en 1835 4.

Los principales proveedores de lana de oveja eran los propietarios de las haciendas ganaderas o *estancias* de Puna, departamento situado al sur del Cusco, alrededor del lago Titicaca. Mientras que la preciada lana de alpaca y de otras variedades de auquénidos provenía en su mayor parte de las comunidades indígenas pertenecientes a la misma zona.

Con el objeto de facilitar esta actividad comercial, en el decenio de 1870 se construyeron ferrocarriles a fin de conectar Arequipa con la costa (Mollendo) y también con la distante ciudad de Puno. Las partes aledañas del departamento del Cusco, es decir, las provincias de Canas, Canchis, Espinar y Chumbivilcas, se dedicaban más a actividades de pastoreo que a actividades agrícolas, por lo que se vincularon crecientemente con el mercado de Arequipa. Su estructura social era similar a la de Puno. En 1893, el ferrocarril de Arequipa se extendió hasta Sicuani, capital de Canchis y principal centro urbano del sur del Cusco 5.

3 Juan Guilleno Nyström, *Informe al Supremo Gobierno del Perú sobre una expedición al interior de la República*. Lima, 1868. Sobre Nyström (1824-1885), véase *Svenska kvinnor och kvinnor*. V, 1949, p. 583 f.

4 Alberto Flores Galindo, *Arequipa y el sur andino: ensayo de historia regional (ss. xv/// - xx)*. Lima, 1977, p. 60

5 Véase, por ejemplo, Benjamín Orlove, *Alpacas, Sheep and Men, The Wool Export Economy and Regional Society in Southern Peru*. Nueva York, 1977. Sobre el ferrocarril tuve a mi disposición un recuento inédito preparado por Lía de Cañmell, peruana que participó en nuestro equipo de trabajo a fines de los años 70.

Ahora bien, la parte norte de la región cusqueña pronto sentiría también el impacto del proceso de transformación en marcha, pero de un modo diferente debido a sus distintas características geográficas, económicas y sociales. Aquí, en general la combinación de producción agrícola y producción ganadera para los mercados locales y regionales constituyó el patrón predominante de haciendas y comunidades.

En esta zona, la lana siempre había sido procesada mas no exportada. Durante el periodo colonial esto se llevó a cabo en *obrajes*, es decir manufacturas rudimentarias, que tienden a decaer hacia 1,800.

En 1861, en la hacienda de Lucre, provincia de Quispicanchis, ubicada cerca de la ciudad de Cusco y centro de un antiguo obraje, se estableció una moderna fábrica de tejidos (la primera en el Perú). La maquinaria francesa fue traída a lomo de mula desde Arequipa. Asimismo, en 1872 un hacendado alemán, Gustaf Mangelstorf, estableció una cervecería en la ciudad. Aunque la creación de estas fábricas continuó siendo por mucho tiempo un acontecimiento excepcional en esta zona atrasada durante el periodo de libre comercio. Tanto Braillard como Gibbs contribuyeron a financiar la fábrica de Lucre; no obstante las casas comerciales de Arequipa, que comenzaron a establecer sucursales en el Cusco en el transcurso del decenio de 1880, se hallaban interesadas sobre todo en otro tipo de producción: las de las plantaciones de la selva.

Karl Kaerger, agrónomo alemán que visitó brevemente el Cusco en 1899, observó que una parte de la tradicional producción de coca proveniente de la selva, y cuyas hojas de coca, masticaban los campesinos y mineros indígenas, estaba siendo convertida en cocaína y era exportada a Alemania, principalmente vía Mollendo. También se incrementaron las exportaciones de café provenientes de la selva de Cusco, así como las de cacao ⁶.

Transformación económica

Desde mediados del decenio de 1890 hasta la primera guerra mundial, la economía internacional se caracterizó en general por la elevación creciente de los precios. Fue la fase superior del conocido tercer ciclo de Kondratieff, el cual se prolongó irregularmente durante toda la primera guerra mundial. En América Latina, como en todas partes, ello significó la creciente demanda de productos,

6 Morner, Notas y Bibliografía incluidas en este trabajo. José Tamayo Rerrera, *Historia social del Cusco republicano*, Linta, 1978, pp. 87-151, ofrece un recuento muy bueno y ciertamente detallado. K. Kaerger, *Condiciones agrarias de la sierra sur peruana* (1899), Instituto de Estudios Peruanos, Linta, 1979: este libro es la traducción de un trabajo más amplio publicado originalmente en Alemania en 1901.

antiguos y nuevos, para beneficio de los intereses económicos extranjeros y de las pequeñas élites locales. En el Perú la mejora de estas condiciones económicas coincidió con la recuperación posterior a la guerra del Pacífico (1879-83), y la llegada al poder del gobierno de Piérola en 1895, que trajo consigo una estabilización tanto política como económica.

A diferencia de otros países del tercer mundo productores de materias primas, el patrón de exportaciones del Perú permaneció notablemente diferenciado, incluso durante este periodo de auge repentino. Incluyó los productos de las haciendas costeñas (algodón y azúcar), productos mineros y lana de la sierra, y el caucho y los productos de las plantaciones de la selva ⁷.

En este contexto general, se puede resumir el proceso de cambio económico de la región norte de Cusco al norte de Sicuani hasta aproximadamente 1920:

- a. En los distritos de selva se extendieron las fronteras de las plantaciones más allá de sus primeros límites. Hasta 1912, este fenómeno parece hallarse vinculado al *boom* del caucho que mejoró la economía en toda la cuenca amazónica. No obstante, en la selva del Cusco los principales productos que se comercializaron fueron la coca, el azúcar (ron), el café y el cacao ⁸. Los latifundios se incrementaron notablemente.
- b. Aparte de las primeras cervecerías, la industrialización se inició con nuevas fábricas de procesamiento de alimentos y tejidos. Gracias a un consorcio de capitalistas peruanos, entre los cuales se encontraba el comerciante César Lomellini, en 1913-14 se introdujo la electrificación en la ciudad del Cusco. Ello permitió la creación de la fábrica textil Huáscar en la misma ciudad. Hasta entonces, las pequeñas fábricas industriales del campo, dirigidas en forma paternalista, habían venido funcionando con la sumisa mano de obra indígena rural ⁹. Huáscar fue la primera fábrica que haría factible el surgimiento de una categoría de mano de obra industrial.
- c. El ferrocarril había llegado a Sicuani en 1893. Cinco años después el servicio regular de vagones entre Sicuani y Cusco facilitó el transporte de

⁷ Véase, por ejemplo, mi estudio *The Andean Post: Land, Societies and Conflicts*, New York, 1985, Cap. VIII. En decenios recientes se ha escrito mucho sobre las condiciones de los distritos de selva (Craig, Hobsbawn y otros). Para el periodo que estamos trabajando se puede encontrar algunas fuentes y artículos cortos. La conformación de los latifundios se vio facilitada por la ley del 31 de diciembre de 1909 que admitía que los terrenos del Estado podían adquirirse simplemente a través de un denuncia. La obligación del nuevo propietario de cultivar su propiedad era válida solamente para una parte de los terrenos adquiridos.

⁸ Tamayo Herrera, *op. cit.*, p. 116.

⁹ Sobre la etapa de entrenamiento, véase Hildebrando Fuentes, *El Cusco y sus ruinas*, Lima, 1905, p. 13. Fuentes fue Prefecto del Cusco.

pasajeros, pero el grueso de la mercadería aún era transportado por arrieros¹⁰. En 1908, el ferrocarril llegó finalmente a la ciudad del Cusco. Según Luis E. Valcárcel, el resultado inmediato fue una repentina sobredemanda de mercadería importada, aun cuando las tarifas de carga ferroviaria eran demasiado elevadas para permitir la exportación de maíz y coca a Puna y a Bolivia¹¹. Los precios locales caían en tanto las tasas de interés se elevaban. Debido en parte a este antecedente, la posterior expansión del ferrocarril halló resistencia. Además, dos grupos rivales de terratenientes tuvieron grandes discrepancias en cuanto a la ruta que debía elegirse. Finalmente, ganó la ruta propuesta por Benjamín de la Torre, político con grandes haciendas en La Convención. En 1913 se inició la construcción de un ferrocarril de pequeña entrecía hacia La Convención, sin embargo, su progreso sería muy lento. En 1928, llegó a Macchu Picchu.

La segunda etapa del proceso de transformación económica en el Cusco, hasta aproximadamente 1950, coincidió en parte con la dictadura "progresista" de Augusto Leguía (1919-30). Entre otros aspectos, dicha dictadura incluiría la gran mejora de la red de caminos (con la ayuda del trabajo forzado de los indígenas), aviación, banca comercial moderna, y la difusión de las sociedades anónimas. Las actividades empresariales tuvieron que enfrentar nuevos factores como la sindicalización y la difusión del marxismo y otras ideologías de izquierda. No obstante, al parecer la primera etapa de cambio económico sería la crucial: durante la segunda etapa, psicológicamente decae el "momentum" de cambio. A partir de 1909, la Universidad San Antonio Abad del Cusco atravesó considerables reformas así como un proceso de modernización, gracias a la acción estudiantil y a la dinámica dirección de su rector, el educador estadounidense, Albert Giesecke, en 1910-23. Durante estos años una generación de intelectuales (por ejemplo Luis E. Valcárcel) abogó enérgicamente por la transformación social que beneficiara a la mayoría de campesinos indígenas¹². Sin embargo, poco a poco el entusiasmo fue disminuyendo.

En cualquier caso valdría la pena intentar un análisis de la dinámica y el alcance de la transformación social entre mediados del decenio de 1890 y el de

¹⁰ Luis E. Valcárcel, "La cuestión agraria en el Cuzco". *Revista Universitaria*, N° 29, Cuzco, 1914, pp. 24-26.

¹¹ Para un recuento extraordinario, véase Luis E. Valcárcel, *Memorias*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1981.

¹² Las dos *matrículas* se imprimieron. Por lo demás, hasta donde tengo entendido, no se ha hallado sino una copia de cada una, en el Archivo Nacional, Lima. *Leyes expedidas por el Congreso Ordinario de 1892*, Lima, 1893, pp. 65 y ss. (Ley del 25 de octubre de 1889 sobre el impuesto a los predios rurales y urbanos).

1920 en el Cusco. Sin lugar a dudas ésta no constituye un fenómeno peculiar al Perú, sino un proceso similar a otros ocurridos durante este periodo en zonas "tradicionales", antes estáticas, en América Latina y otras partes del tercer mundo. No obstante, preferimos analizar en primer lugar la materia del estudio en sus propios términos antes de discutir sus posibles implicancias generales.

Matrículas de contribuyentes

Nuestra principal fuente está constituida por matrículas de contribuyentes del departamento del Cusco, correspondientes a los años 1896 y 1918. Gran número de problemas heurísticos rodean a dichas matrículas, sobre todo la posibilidad de compararlas entre sí. De acuerdo a la legislación aprobada en 1892, el sistema tributario tradicional de *predios rústicos y urbanos* debía basarse en el ingreso líquido que éstos produjeran¹³. Esto determinó que los peritos redujeran la tarifa de alquiler o ingreso bruto de las propiedades urbanas en un 20%. Asimismo, durante dos años las viviendas nuevas quedaban libres de impuestos. Lo mismo se aplicaba a las viviendas que eran utilizadas como vivienda por el propietario. En el caso de los predios rústicos, los peritos descontaban el 20% del ingreso bruto así como los "costos de explotación". Con respecto a los arriendos, el propietario pagaba el 15 % del arriendo y el arrendatario el 5% de la diferencia entre el ingreso líquido y el monto del arriendo. En 1893 se decretó que los indígenas fueran exonerados de este impuesto si el ingreso que ellos producían no alcanzaba los 100 soles anuales¹⁴. En 1895 Piérola abolió el antiguo impuesto personal. En su lugar, el impuesto de patentes comprendía el 5% del ingreso proveniente de cualquier profesión o industria que excediera los 200 soles. También existía un impuesto sobre el ingreso de la Iglesia, además del impuesto que el Estado asignaba directamente al clero. Sin embargo, las matrículas correspondientes al Cusco en 1896 carecen de estereotipo de impuestos bastante importante. Desde 1895 todo el sistema tributario fue supervisado por la llamada *Compañía Recaudadora de Impuestos* (CRI).

Los peritos constituían un elemento decisivo para el funcionamiento del sistema. La CRI presentaba ante la *Junta Departamental* una lista de tres nombres por cada provincia. El perito designado ordenaba al sub-prefecto de la provincia que preparara las matrículas de contribuyentes de acuerdo a la información

13 *Leyes y resoluciones expedidas por los Congresos Ordinarios de 1893*. Lima, 1894, p. 77 (Resolución del 11 de octubre de 1893).

14 *Código Civil anotado y concordado*, 5a. edición, Lima, 1920, libro 1, Tit. III, An. 52: Nota; Antenor del Poro y Alfredo S. García Gonzáles, *Impuestos en el Perú*, Lima, 1959, p. 57.

proporcionada por éstos. Pero el propio perito también tenía que visitar la provincia, pueblo por pueblo y hacienda por hacienda. Este debía verificar si los contribuyentes podían leer y escribir, así como su edad, ocupación y residencia. Esta información aparece más claramente en la matrícula de 1918 que en la de 1896. Asimismo, según un reglamento de 1906, el perito debía averiguar qué partes de un predio estaban cultivadas y con qué cosechas, y cuántos eran los empleados y los peones 15. Con un optimismo sublime, las autoridades esperaban que el perito cumpliera esta labor extremadamente agobiante en una vasta provincia, en no más de 90 días.

El impuesto tenía que ser pagado en un breve lapso a fin de evitar un recargo del 25%, pero también existía la posibilidad de presentar motivos de queja con respecto a la tasación de impuestos. Disponemos de una muestra de dichas quejas pero hasta ahora no han sido examinadas en forma sistemática. En la práctica, los peritos deben haberse basado en unos cuantos casos modelo además de la información recogida de otros. En 1908 una ley redujo el límite de exoneración a no más de 100 soles 16. Esto ayuda a explicar el gran incremento del número de contribuyentes en los mismos territorios entre 1896 y 1918. El límite volvió a ser ratificado en 1915, es decir, después de un periodo de considerable inflación, por lo menos en Lima y en la costa. Los subarrendatarios se hallaban, entonces, sujetos al pago de impuestos al igual que los arrendatarios 17.

Obviamente las matrículas padecen de muchas deficiencias y errores como registros administrativos y fuente de datos históricos. Su calidad varía considerablemente de una provincia a otra, en virtud de la capacidad o incapacidad del perito en cuestión. En términos generales, en este contexto los estratos sociales más bajos estaban sujetos a una supervisión más efectiva y a una carga tributaria más pesada que la de los estratos más altos. Sin embargo esto se vio compensado, por lo menos hasta cierto punto, por el hecho de que los mayores contribuyentes de cada provincia automáticamente formaban parte de la respectiva Asamblea Provincial, organismo que gozaba de influencia y reconocimiento social 18. Por consiguiente, los ricos deben haberse sentido menos tentados a depreciar o hacer que el perito depreciara sus riquezas. Además, de acuerdo con la estructuración

15 "Reglamento para la recaudación de las rentas departamentales", 30 de abril de 1906, en: *La tributación directa en el Perú. La nueva legislación y las disposiciones legales anteriores*, Sociedad Nacional Agraria, Lima, 1935, pp. 145-55.

16 Ley N° 897 del 4 de diciembre de 1908, resumida por Del Pozo y García, *op. cit.*, p. 57.

17 Resolución del 23 de abril de 1915, en: *Leyes, decretos y resoluciones gubernativa expedidas por este ramo en los años 1914-15*, Lima, 1929, p. 716.

18 Jorge Basadre analiza detenidamente la relación entre tributación y elecciones en "Leyes electorales peruanas (1890-1917): teoría y realidad", *Histórica*. 1:1, Lima, 1977, pp. 1-36.

MÖRNER

del impuesto tenían que pagar una cuota relativamente menor que la de la gente más modesta.

Cuando se comparan las matrículas de contribuyentes de 1896 y 1918, se presenta un problema básico: el de la inflación. Deficientes como son, los únicos datos más o menos continuos sobre precios y sueldos se refieren a Lima y a la costa. Hasta donde se conoce, con respecto al Cusco no se han conservado estadísticas oficiales de registro de precios. No obstante, la disminución en las cifras de los precios de exportación de los productos del Cusco entre 1911 y 1914 -datos recopilados por Luis E. Valcárcel- sugieren que los precios no pueden haberse elevado constantemente en la medida en que se elevaron en la costa. Es cierto que en el Cusco aumentaron los precios de los alimentos hacia fines de nuestro periodo; sin embargo, según los presupuestos del departamento, los sueldos de los empleados públicos permanecieron invariables¹⁹. Lo mismo sucedió con los salarios de los trabajadores rurales.

Hipótesis

Con el propósito de orientar nuestro análisis de registros tributarios -y otros datos complementarios- formulamos varios enunciados hipotéticos:

- a. A pesar de los problemas observados por Valcárcel, entre 1896 y 1918, se habría producido un considerable aumento del ingreso total en la región, como consecuencia de la creciente demanda externa.
- b. Este incremento sería especialmente notable en los distritos situados a lo largo del ferrocarril y en las zonas de agricultura comercializada, es decir, en la provincia de La Convención y el distrito de Lares (Calca), así como en la provincia de Canchis, que era el centro de crianza de ovinos.
- c. El ingreso total del sector artesanal habría disminuido debido a la competencia con los productos industriales importados.
- d. Disminuyó el ingreso de los *arrieros*, que operaban en la ruta del ferrocarril, mientras por otra parte, mostró una tendencia a aumentar el de aquellos de las áreas de selva.
- e. El ingreso total del sector comercial se elevó considerablemente, especialmente en la ciudad del Cusco y entre los comerciantes mayoristas.

¹⁹ Nuestro realento de "Presupuestos departamentales" 1888-1921 proviene de los *Ajujles de la Hacienda*. Como muchos otros de los escasos materiales impresos utilizados en el presente estudio, he podido consultados en la espléndida biblioteca del distinguido colega peruano Dr. Félix Denegri Luna, en Lima.

- f. Asimismo, hubo un incremento en el ingreso derivado de la manufactura, el cual también pudo observarse en los distritos rurales que contaban con fábricas industriales.
- g. Se produjo un proceso de concentración de ingresos entre los terratenientes, que favoreció a quienes se dedicaban a la producción comercializable, sobre todo a los de la selva.
- h. Se produjo una diferenciación dentro de la estructura ocupacional a fin de satisfacer nuevas necesidades y funciones como resultado del cambio económico y tecnológico.

Incremento total del ingreso y distribución geográfica

Debido al inmenso volumen de datos, hasta ahora únicamente hemos podido analizar en forma algo detallada aquellos sobre la *ciudad y provincia del Cusca*,

y su área circundante inmediata (zona x) conformada por las provincias de Calca,

Urubamba, el norte de Paruro (distritos de Paruro, Huanoquite, Ccapi, Colcha) y parte de Quispicanchis (distritos de Oropesa y Ccatca). En algunos casos se añadió el distrito de Acomayo (Acomayo) y las provincias de La Convención y Paucartambo (zona xx) 20. Asimismo, para probar la hipótesis a, contamos con los valores totales en soles correspondientes a las siete provincias del norte del Cusca. Para comparar estos valores también tenemos los presupuestos departamentales de ingresos y gastos calculados para los años 1897 y 1919.

Las cifras (Cuadro N° 1) muestran que los incrementos en el presupuesto de ingresos entre 1897 y 1919 alcanzaron un total de 153%. Su verdadero significado sólo podía apreciarse a la luz de la información sobre inflación regional. El hecho de que el aumento en el número de contribuyentes fuera más elevado que el ingreso gravado -por ejemplo, en Urubamba- nos recuerda que la disminución del límite de exoneración de impuestos a 100 soles en 1908 reduce igualmente la importancia de la brecha. Sin embargo las cifras presentadas en el Cuadro N° 1 Y otros datos muestran claramente el crecimiento especial de las provincias y distritos particularmente favorecidos por la transformación económica. La Convención es el caso más notable entre las provincias. En términos de ingreso gravado, éste mostró un crecimiento no menor de 540%. Entre los distritos, la cuota de Lares -distrito con plantaciones perteneciente a la provincia de Calca- se incrementó de 39.5% en 1896 a 51.4% en 1918. Dentro de nuestra

20 La preparación de la tabulación y el procesamiento de datos tuvo lugar en la Universidad de Pittsburgh, con el apoyo de mi asistente de investigación George Calafut, antes de mi partida, ocurrida en junio de 1981. El trabajo no está terminado; no obstante, tampoco ha sido posible hacerlo luego. Esto explica el carácter parcial del análisis cuantitativo del presente estudio.

Cuadro N° 1 REGISTROS DE CONTRIBUCIONES Y PRESUPUESTOS DE INGRESOS DEL DEPARTAMENTO DEL CUSCO, 1896-1919 (en soles)									
		Registros evaluación de impuestos 1896		Registros evaluación de impuestos 1918		Ingresos			
Provincia		Cantidad total	Nc	Cantidad total	Nc	Presu- puesto 1899	Presu- puesto 1919		
Cusco		274.234	986	306.275	726	13.519	25.700		
Anta		44.129	170	99.580	378	2.433	5.054		
Calca		39.550	116	136.580	378	2.543	6.860		
La Convención		52.103	153	333.659	998	2.693	16.704		
Paruro		134.704	731	103.907	635	7.053	5.218		
Paucartambo		35.010	210	69.540	394	2.497	4.245		
Urubamba		47.259	147	91.008	432	2.416	4.579		
Nc = Número de contribuyentes									
PRESUPUESTO TOTAL DEL DEPARTAMENTO EN SOLES Y PARTICIPACION POR GRUPOS									
Total		Predios rústicos	%	Patentes Industria	%	Predios Urbanos	%	Eclesiás- tico	%
89	744.291	18.120	40.9	19.019	42.9	4.516	10.2	2.636	6.0
919	112.030	53.716	47.9	43.053	38.4	12.144	10.9	3.117	2.8

zona x (tal como fue definida antes) intentaremos realizar un análisis entre distritos cuyas capitales están situadas en dos niveles ecológicos diferentes.

Al nivel de la región quechua (altitud de 2500-3800 m.s.n.m.), crecen los cultivos básicos como el maíz y el trigo, mientras que los cultivos de plantación únicamente crecen en la ceja de selva (por debajo de los 2500). Si bien en nuestra zona x los montos gravados de 19 distritos quechuas disminuyeron de 85.2 % del total en 1896 a sólo 67.8% en 1918, la cuota de sólo cuatro distritos de la montaña se elevó de 15.8 a 32.2%. Los datos elaborados no nos permiten aún explorar en forma sistemática la correlación entre los distritos del ferrocarril y el desarrollo de la renta gravable.

No obstante, es evidente el crecimiento económico de los distritos con estación ferroviaria como Quiquijana, Urcos y Oropesa. El hecho de que la aislada provincia de Paruro incluso disminuyera el total de su ingreso sujeto a impuesto en cifras *absolutas* desde 1896 a 1918, también mantiene en general nuestra hipótesis.

Distribución de la renta gravada según las actividades económicas

En un intento por comprobar las hipótesis c y f, remitámonos al Cuadro N° 2; el área cubierta es la zona x. El incremento del sector comercial es especialmente impresionante. Sin embargo, cabe destacar que el incremento de la participación de los arrieros es incluso más notable que el de los comerciantes mayoristas. Ello probablemente se debe en gran parte a que nuestra zona no comprende el sur del Cusco, donde los arrieros deben haber visto disminuir sus ingresos debido a la competencia con el transporte ferroviario.

Por otra parte, en la zona x observamos también la expansión de las actividades de los arrieros en relación con el incremento de la producción de la montaña antes de que el ferrocarril del Cusco a La Convención hubiera avanzado mucho más. Otra característica digna de observarse consiste en que la participación total de ingresos de los artesanos disminuyó, aunque no así el número de sus miembros.

Podemos observar signos de diferenciación en la estructura profesional de la zona x en respuesta a las nuevas demandas de la transformación económica y tecnológica (hipótesis h); esto es cierto por ejemplo, en el caso de los agrónomos; no obstante, incluso en 1918 había únicamente dos agrónomos; así como un empleado del telégrafo. Sin embargo, el más notable fue el de los agentes de pleitos: de 1 en 1896^a 22 en 1918. Además, su ingreso promedio se elevó de 50 a 324 soles. Estos eran parásitos en lugar de ser promotores de cambio 21.

Cuadro N° 2 DISTRIBUCION DEL INGRESO SEGUN LA ACTIVIDAD ECONOMICA EN LA ZONA X EN 1896 Y 1918. PORCENTAJE Y NUMERO DE CONTRIBUYENTES				
	% 1896	% 1918	C* 1896	C* 1918
<i>Profesionales liberales</i>	0.71	10.18	20	114
<i>Administración pública y privada</i>	3.82	0.15	11	6
<i>Comercio, Servicios y Transporte</i>	9.92	27.40	130	493
<i>Comercio mayorista</i>	2.06	3.62	12	49
<i>Comercio minorista</i>	0.06	0.55	2	20
<i>Servicios</i>	0.81	2.13	10	24
<i>Arrieros</i>	6.99	21.10	106	401
<i>Agricultura y ganadería</i>	39.94	52.13	806	1.524
<i>Comerciantes de ganado</i>	29.79	4.34	358	346
<i>Artesanos</i>	2.87	1.58	41	44
<i>Otros, omisiones</i>	2.74	8.56	25	150
	100.00	100.00	1.133	2.331

C* = Contribuyentes

21 Sobre los agentes de pleito o *tinterillos*, como se les apodaba, véase, por ejemplo, Fuentes *op. cit.*, p. 196.

El importante sector comercial merece un examen más minucioso, por lo que incluimos el Cuadro W 3. También incluimos una matrícula de contribuyentes para la provincia del Cusco en 1908, la única correspondiente a ese año que se ha podido encontrar. Como es natural la provincia fue dominada totalmente por la ciudad. Entre 1876 y 1940, no hubo ningún censo regional ni nacional; empero en 1912 Giesecke y sus alumnos realizaron un censo de la ciudad del Cusco, que indicó unos 20,000 habitantes, 3,000 más que en 1876²². En 1927 la ciudad puede haber llegado a los 24,000 habitantes. El Cuadro N° 3 refleja la desventaja económica temporal de 1908 mencionada por Valcárcel, que probablemente también estuvo

Cuadro N° 3 IMPUESTOS Y COMERCIO EN LA PROVINCIA DEL CUSCO (soles y equivalente en soles)			
	1896	1908	1918
1. Impuesto total	13.237	141.487	25.699
2. Porcentaje del impuesto a la Patente Industrial	58.3	47.7	48.8
3. Número de contribuyentes que pagan el LP	382	358	553
4. Porcentaje de los contribuyentes clasificados como "comerciantes"	34.3	26.0	27.3
5. Porcentaje del I.P.L. a ser pagado por los "comerciantes"	53.8	49.4	69.1
6. Parte del total del I.P.L. correspondiente a los comerciantes, pagada por las cinco principales casas comerciales del Cusco	27.9	48.6	50.9
7. Ingreso estimado para las cinco principales casas comerciales del Cusco			
Luis Braillard	4.600	6.000	12.000
Ernmel Hermanos	4.600	7.200	15.000
Manuel Forga	4.620	6.000	9.200
César Lomellini	4.600	6.400	12.000
Antonio Calvo	4.000	7.200	40.000
	22.420	32.800	88.200

relacionada con tendencias comerciales internacionales adversas. No obstante, muestra principalmente el enorme crecimiento de la renta de las casas comerciales más importantes, en 1896, 1908 y 1918 éstas fueron las de Manuel Forga, Luis Braillard, César

22 Alberto Giesecke, "Informe sobre el censo levantado en la provincia del Cusco el 10 de setiembre de 1912", *Revista Universitaria* 4 (Cusco, 1913), pp. 2-51. En la provincia se halló un total de 26,919 personas. De la población de la ciudad menos de la mitad sabía leer y escribir. Aparte de estudiantes de diferentes niveles, el mayor grupo ocupacional de la ciudad era el de empleadas domésticas y cocineras (19.4% y 14,271 personas económicamente activas). Véase también la entrevista a Giesecke en 1963: Columbia University Oral History Collection, Micro 11, p.162. Véase también Valcárcel, Memorias.

Lomellini, Antonio Calvo y Emmel Hermanos, todas ellas de propiedad extranjera. En 1896, estas cinco "casas fuertes" eran seguidas por unos 30 medianos comerciantes. Los vendedores ambulantes, en su mayoría mujeres, constituían el grupo comercial más bajo. En 1908, otras cuatro firmas comerciales extranjeras estaban acercándose a las cinco principales. Por mencionar un caso, un indio viduo que en 1896 tenía un ingreso de 1,000 soles como propietario de bodegas, en 1908 aparecía con el título de "industrial". De hecho, Lázaro Letona y un hermano suyo eran dueños de grandes plantaciones azucareras en los valles de Apurímac, de las cuales obtenían el ron que ponían en venta. Sin embargo su fortuna pronto se esfumaría, según cuenta Valcárcel 23. En 1918, una docena de *turcos* -es decir, comerciantes levantinos- se había ubicado entre las casas comerciales mayoristas extranjeras y la masa de modestos comerciantes peruanos.

En 1918, asimismo, los industriales formaban su propio grupo pero sus ingresos los ubicaban claramente por debajo de las casas comerciales. En resumen, puede afirmarse que nuestros datos han confirmado la hipótesis c sobre el crecimiento de los ingresos del grupo de comerciantes mayoristas. Por otra parte, a juzgar por los registros tributarios, el sector industrial no parece haber logrado el progreso que supone la hipótesis f.

Concentración de la riqueza y contactos sociales

Nuestra elaboración de datos no nos permite aún evaluar la concentración de riqueza en términos precisos; no obstante, todo hace suponer que fue considerable durante el periodo de nuestro estudio. La división en diferentes ramas de las actividades económicas puede ocultar una de las realidades básicas de la estructura social del Cusco durante este periodo. Me refiero a la combinación de diversas actividades económicas por parte de la misma persona y, a un nivel incluso mayor, de una misma familia. Según el análisis de la zona x, era muy frecuente que los hacendados combinaran la agricultura con otras actividades. Esto se aplicaba tanto en el caso de los estratos más numerosos y modestos de propietarios como en el más alto. En 1896 eran 6 quienes ganaban más de 1,000 soles, y en 1918 llegaban a 26. Los registros tributarios revelan algunas de las personalidades y familias que ejercieron el control económico regional. Mariano Vargas (1821-1905), comerciante arequipeño, en 1858 se convirtió en el propietario de la hacienda más grande de La Convención, Huadquiña, y, posteriormente, de varias otras. Su hija Carmen contrajo matrimonio con un Romainville y heredó la mayor parte de esta enorme fortuna. Su sobrina María Luisa

23 Ibid.

Romainville se casó con Benjamín La Torre, médico, político y hombre muy emprendedor 24. En 1911 el total de su fortuna se estimaba en no menos de 493,839 soles, y el 37% de ella provenía de sus plantaciones en La Convención, otro 35% provenía de sus actividades industriales (fábrica textil, hilandería). En contraste, en 1910, el presupuesto total de ingresos del departamento del Cusco llegaba sólo a 109,532 soles. Tras su muerte, su viuda María Luisa Romainville de La Torre dirigió con éxito sus plantaciones de Huiro y Maranura, la hacienda Pucutú, la fábrica textil de Urcos -creada en 1910-, y otras propiedades. Según el historiador Luis Miguel Glave, el complejo Romainville/La Torre constituyó una sola empresa, mientras que las numerosas haciendas de Carmen Vargas fueron dirigidas en forma tradicional, sin ninguna coordinación efectiva 25.

Los grandes terratenientes vivían en la ciudad del Cusco en casas señoriales. Allí también tenían sus tiendas donde ponían en venta los productos de sus haciendas. Según Valcárcel, inclusive acordaban los niveles de precio con el fin de no perjudicarse: "Los negocios se arreglaban como en familia" 26.

La comercialización de los productos agrícolas por parte de los mismos grandes productores puede observarse ya en el s. XVIII. Al mismo tiempo, quizás sea ésta la característica más impresionante de la *Gula general del sur del Perú*, guía comercial publicada en el Cusco en 1920. La familia de hacendados Garmendia, por ejemplo, anunciaba que su tienda vendía productos de su pionera fábrica textil en Lucre. Los grandes terratenientes no sólo opacaban a los administradores de las grandes casas comerciales en términos sociales sino también económicos. Después de todo, estos últimos generalmente eran tan sólo administradores de las sucursales de grandes firmas, cuyas oficinas principales se hallaban en Arequipa. Asimismo, parece que la propia actividad comercial de los grandes terratenientes contribuía a debilitar el vigor y el dinamismo de la estructura comercial como tal. Las casas comerciales abastecían a la élite urbana y a los estratos medios de artículos de lujo y no de artículos de primera necesidad; pero no controlaban toda la gama de exportaciones del Cusco. Es posible que hayan sido los intermediarios de los créditos provenientes de Arequipa en

24 La estimación de la fortuna de De La Torre, el 31 de diciembre de 1910, proviene del "Libro copiador de cartas de la Hda. Púcutu, 1910-17" un extracto del cual fue amablemente puesto a mi disposición por Roland Anrup. Un tercer caso de "gamonalismo femenino" es el de Carolina Romainville de Zaldívar, propietaria de la inmensa hacienda ganadera de Lauramarca en Quispicanchis, y cuñada de Carmen Vargas de Romainville, Valcárcel, *Memorias*, pp. 157-67.

25 El excelente artículo de Luis Miguel Glave "Agricultura y capitalismo en la sierra sur del Perú (fines del s. XIX y comienzos del xx)", *Estados y naciones en los andes*, editado por J. P. Deler e I. Saint Geours, Lima, 1966, pp: 213-243, es básicamente una biografía de Vargas.

26 En sus a menudo citadas *Memorias*, pp. 83-108, Valcárcel reseña vívidamente la estratificación del Cusco y la vida de hacendados e indígenas.

momentos en que el Cusco contaba con bancos y comerciales, pero no parecen haber logrado que los grandes terratenientes dependan de ellos. Obviamente, este es un asunto difícil que requiere una mayor investigación, por ejemplo, en los archivos de la Cámara de Comercio del Cusco, que fue fundada en 1903 y tuvo como primer presidente al administrador de la finca Forga.

La fuerza de los principales terratenientes residía en su control sobre la producción de azúcar -empleada en la destilación de ron- del café y de otros productos de las plantaciones, así como en la diversidad de sus negocios. En 1918 en La Convención, el 18.4% de los terratenientes contribuyentes se hallaba ausente pero eran responsables hasta del 33.4% del impuesto total de ese sector. Los hacendados de menor categoría se apoyaban económicamente en la producción de trigo y otros cereales. En algunos casos, particularmente como familias, a veces podían dominar provincias enteras, como sucedió con los Luna en la provincia de Anta. A diferencia de los grandes terratenientes, los hacendados de menor categoría generalmente residían en sus propiedades.

La posesión de tierras era una característica casi universal de los estratos superiores, medios y parte de los estratos más bajos de la sociedad regional del Cusco (independientemente de si los propietarios vivían o no en el campo). Grandes extensiones de tierra aún pertenecían a los conventos y otros organismos eclesiásticos, a la *Beneficencia del Cusco* -asociación laica encargada desde 1848, de hospitales y otras actividades de bienestar social -a las *comunidades indígenas* y a personas de todo tipo. Sin embargo, las propiedades estaban muy diferenciadas por su tamaño.

Los hacendados y los mayordomos de los terratenientes ausentes constituían los amos indiscutibles de la masa de campesinos; los que, salvo algunas excepciones, eran indígenas. Quienes vivían en las haciendas se hallaban de hecho ligados a sus pequeñísimas parcelas de subsistencia, las que constituían su principal compensación por unos cinco días de trabajo a la semana.²⁸ A su vez,

27 Para los depósitos y obligaciones de este organismo en ese entonces, véase *Memoria del Señor Director de la Sociedad de Beneficencia Pública del Cusco Dr. M. Moisés León, correspondiente al año 1920*, Cusco, s/f.

28 Por ejemplo, los recuerdos de Benjamín La Torre copiados por Anmp muestran que los trabajadores agrícolas recibían durante todo el periodo 20 ó a lo más 40 centavos por día. Más aún a menudo se les pagaba en especies. Asimismo, a veces las haciendas utilizaban vales, como a menudo lo hicieron en la costa. En 1915, en la instrucción del Ministerio de Gobierno, según el periódico cusqueño *El Sol* de 15 de febrero de 1916, no se permitiría a los indígenas cambiar monedas de plata para "vales o fichas provisionales" que habían recibido de los hacendados. En 1915 se agudizó la escasez del cambio en monedas de plata en el Cusco. La casa comercial Calvo, acusada de acaparamiento y especulación, fue atacada por una turba, pero el comerciante y sus empleados estaban armados y dos personas murieron y otras cuatro fueron heridas. Véase Basadre, *Historia de la República del Perú*, L XII, Lima, 1970, pp. 428-30.

servían como *pongos*, sirvientes del propietario, ya sea en la casa hacienda o en su residencia en la ciudad del Cusco. Los terratenientes también podían utilizar la mano de obra de las *comunidades*, a cuyos miembros se les pagaba un salario muy bajo, aunque recibían un mejor trato que los peones de las haciendas, la *gente propia*, como solía llamárseles. Las condiciones de esta *mano de obra arrendataria* y las proporciones entre los abusos y castigos crueles, por una parte, y las actitudes paternalistas y los regalos ocasionales, por otra, eran muy variables de una a otra propiedad.

Según Karl Kaerger en 1899, en el Cusco existió una tendencia hacia la monetarización de la relación entre los terratenientes y sus trabajadores arrendatarios. Si esto sucedió realmente así, la tendencia parece haberse interrumpido pues el historiador José Tamayo habla de cierta "rearcaización" de los sistemas de trabajo de la región rural del Cusco hasta 1950²⁹.

Por razones comprensibles, los registros tributarios ofrecen poca información acerca de los indígenas; inclusive no están clasificados como tales. Sin embargo, para la zona x realizamos un análisis sobre la base de los apellidos evidentemente indígenas. Se halló que, para 1896, tales "indígenas" formaban el 5.2% de los contribuyentes, con el 3.7% del ingreso; en 1918, estas proporciones fueron de 6.1 % y 3.1 % respectivamente, "polarización" que probablemente se debió a la disminución del límite de tributación³⁰.

Discusión general

Según el historiador José Tamayo, en el Cusco el periodo de 1895-1945 constituyó la "primera etapa de modernización". Empero, no se hace ningún intento por definir este concepto vago y controvertido. Por consiguiente, tomemos como punto de partida la versión modificada que se emplea en la

"Enciclopedia internacional de ciencias sociales" (1968): la modernización es un proceso de transformación social mediante el cual las sociedades menos desarrolladas adquieren características comunes a las sociedades más desa-

29 Kaerger, *op.cit.*, pp. 3-17; Tamayo Herrera, *op. cit.*, pp. 36 y ss. También puede verse el artículo "A comparative Study of Temmt Labor in Palts of Europe, Africa and Latin America, 1700-1900", *Latin American Research Review*, 5: 2, Austin, Texas, 1970, pp. 3-15.

30 Las estimaciones demográficas para Cusco en el periodo 1895-1920, y ciertamente hasta 1940 -cuando se realizó el primer censo- son absolutamente inseguras. Sin embargo, es probable que en 1896 los contribuyentes no llegaran siquiera al 1 % de la población total cuya mayoría era indígena. No obstante, con la disminución del límite máximo para la contribución, establecido en 1908, la proporción parece haberse elevado a 2.5-3%. Es posible que en 1918 llegara a 5% en La Convención.

rolladas. Además, es un proceso en el cual el componente económico es definido como "el crecimiento de la producción per cápita de la población" (W. Arthur Lewis). Algunas características principales son: (a) un progreso hacia cierto grado de crecimiento autónomo; (b) cierta dimensión de la participación pública; (c) difusión de normas seculares-rationales (Weber/Parsons); y (d) incremento de la libre movilización social-espacial. La modernización requiere una transformación de las escalas de valores existentes. Pocas veces es factible la mera transferencia de instituciones. Asimismo, según esta versión modificada del concepto, la alternativa de modernización en el mundo actual la constituyen las sociedades de "transición" y no las "tradicionales".

Representantes recientes de la teoría de la modernización también admiten que las "élites tradicionales" bien pueden asumir el rol principal como modernizadoras, y que un alto grado de modernismo en un aspecto no requiere un grado similar en otros. Finalmente, es cierto que la modernización posee grandes costos así como beneficios; sin embargo, el énfasis de la teoría de la modernización radica siempre en la nación y en las fuentes de transformación internas antes que en las externas 31.

Si examinamos el Perú de 1895-1920 en tales términos, no podremos encontrar ningún proceso de cambio amplio ni nacional. Por otro lado, la transformación fue muy diferente y más profunda en la costa que en la sierra. Al mismo tiempo, el cambio que llegó lentamente al Cusco fue producido, obviamente, desde el extranjero a través de Arequipa. Durante este periodo, no encontramos en el Cusco ni siquiera una primera aproximación al crecimiento autónomo. Aliada a los intereses comerciales foráneos, la élite tradicional trató de ascender mediante un programa de modernización muy fragmentario. No hubo ninguna participación popular. Las escalas de valores más racionales y humanas aparecen de hecho entre un pequeño grupo de jóvenes intelectuales que provienen de la élite, pero pocas veces fueron compartidas por quienes adoptaban las decisiones. Por ejemplo Benjamín La Torre, entusiasta promotor del ferrocarril y empresario bastante racionalista, públicamente hizo hincapié en que a los indígenas de ninguna manera debería enseñárseles a leer y escribir 32. El empleo paternalista de los campesinos en las fábricas rurales puede haber disminuido los gastos corrientes, e incluso es posible que haya garantizado la paz

31 Iess, v., New York, 1968, pp. 386-94 (Daniel Lerner). Véase también Orlove, *op. cit.*, pp.3-8.

32 Véase el discurso de De la Torre en un banquete realizado en 19m, y publicado en el Cusco bajo el título de *Necesidades remediabiles de La Convención y del Cusco*, pp. 7-9.

laboral durante muchos años 33. Sin embargo, de ningún modo puede considerarse una característica de modernización. En general, el proceso productivo en el Cusco, siguió siendo primitivo y deficiente. En estas condiciones las características de modernización que surgen a partir de nuestra información, tales como el incremento en la comercialización y los diversos intentos de industrialización, parecen fenómenos bastante superficiales. Mientras la estructura básica de la sociedad rural permanecía básicamente invariable, y quizás incluso fortalecida, la "modernización" tan sólo sería una delgada cobertura superficial.

¿Daría mejores resultados analizar el caso del Cusco en función de la llamada "teoría de la dependencia"? Esta perspectiva es, en realidad, demasiado heterogénea para ser llamada una "teoría". No obstante, Magnus Blomstrom y Bjom Rettne han resumido sus principales elementos de la siguiente manera: (1) Una visión en la que los países dependientes (se prefiere como en la teoría de la modernización, un análisis a nivel nacional) desempeñan sus funciones dentro de una especie de sistema mundial; (2) normalmente enfatizan los factores causales externos, aunque los representantes más moderados tratan de dar la debida atención a los factores internos; (3) si bien sus primeros mentores, como Raul Prebisch, se limitaron a un análisis económico, la última tendencia se ha orientado hacia planteamientos socio-culturales más amplios; (4) la "explotación de la periferia" ha sido considerada principalmente en términos geográficos, a pesar de que algunos teóricos intentaron por lo menos un análisis de las relaciones de clase; (5) la principal característica de la perspectiva de la dependencia ha sido el planteamiento del "subdesarrollo" periférico como una función del desarrollo metropolitano. Empero, los teóricos que guardan vínculos más estrechos con el marxismo clásico admiten la posibilidad de cierto "desarrollo capitalista dependiente" en la periferia 34.

En el Cusco de 1895-1920, la fuente externa de cualquier cambio, estaba en la línea de la teoría de la dependencia, pero debe observarse que los vínculos regionales con el mercado mundial eran los decisivos, no así los vínculos nacionales. Además, los datos de que disponemos, no confirman ningún proceso

33 En el número especial sobre el Cusco publicado en *El Comercio* de Lima, el 23 de junio de 1924, había reseñas sobre las plantas industriales de Maranganí, Urcos y Lucre. Se subraya que estas plantas, con 150, 150 Y 300 trabajadores hombres y mujeres, respectivamente, nunca habían tenido el menor descanso. ¡Debe haber sido cierto!

34 M. BlomstrOm y B. Hettne, *Beroende och underutveclning. Den latinamerikiInskil beroendeskolans bidrag till utveclningsteorin*, Stockholm, 1981, Cap VI. Véase también Orlove, *op. cit.*, pp. 8-12.

de empobrecimiento general bajo una superficie rutilante de exportaciones florecientes y del parasitismo de una burguesía internamente poderosa pero dependiente. La estructura social básica del núcleo del Cusco precedió a cualquier efecto posible de largo alcance proveniente del capitalismo industrial internacional. Ciertamente, era una cuestión de "*longue duree*". Al igual que en el caso de la teoría de la modernización, dicha estructura desafía, de hecho, la explicación derivada de la "teoría de la dependencia". De cualquier modo, la información empírica con que contamos, así como sus indicios sobre una transformación muy limitada entre 1895 y 1920, difícilmente nos conduce hacia un análisis en dichos macrotérminos, tal como lo prefieren los diferentes representantes de la "teoría de la dependencia". Parece más beneficioso establecer una comparación final con lo sucedido en la región pastoril al sur del Cusco, región que hemos estudiado.

Según Benjamín Orlove, en el departamento de Puno y en la parte meridional del Cusco (alrededor de Sicuani) el auge de la lana y la llegada del ferrocarril tuvieron como resultado el debilitamiento del tradicional dominio de los hacendados. En gran medida, los indígenas se integraron a una economía monetaria; en consecuencia, el fracaso del auge lanero a fines de la primera guerra mundial tendría serias y amplias repercusiones sociales; en la década de 1920 la parte meridional del Cusco y el departamento de Puno experimentaron una larga serie de levantamientos indígenas que al parecer, detuvieron la usurpación de tierras por parte de los hacendados, lo que culminó durante los años de alza de precios de la lana 35.

Por otra parte, en la región central del Cusco los comerciantes mayoristas no parecen haber amenazado nunca la dominación de los hacendados en ningún aspecto. En el mejor de los casos, parecen haber sido ayudantes de los grandes terratenientes cuando éstos intentaban establecer pequeñas fábricas industriales en sus dominios 36. Hasta fines del periodo de nuestro estudio, la mayor parte de la producción de los distritos de la selva económicamente más importantes

35 Orlove, *op. cit.*, pp. 159-73. Véase también, Nils Jacobsen, "Cycles and Booms in Latin American Export Agriculture: the Example of Southern Peru's Livestock Economy, 1855-1920", *Review*, VII:3, Nueva York 1984, pp. 443-507.

36 La importancia del rol pionero de las plantas industriales rurales es subrayada por Tamayo Herrera *op. cit.*, pp. 115-19. Sin embargo, a inicios de los años 20 la ciudad ya tenía toda una serie de plantas. Según Flores Galindo, *op. cit.*, Arequipa, que entonces contaba con unos 50,000 habitantes tenía menos industria que Cusco (pp. 11-12). Según Tamayo Herrera, la industrialización inicial del Cusco se hizo totalmente con capital local y sin apoyo de la costa y Arequipa. Según él, esto revelaría la existencia de una burguesía industrial "pequeña pero de gran pujanza". Es una hipótesis que habría que probar. Basadre, en su *Historia...*, tomo X, 1970, presenta la industrialización del Cusco en un contexto nacional.

continuaron siendo la coca y el ron. Dichos productos se destinaban principalmente a las poblaciones campesinas de la región del sur del Perú y de Bolivia ³⁷. En el caso del núcleo del Cusco, los vínculos externos fueron importantes pero no realmente esenciales. No ocurrió así con la crisis de la post-guerra que afectó las zonas situadas al sur del núcleo central cusqueño y en el departamento de Puno.

³⁷ Federico Ponce de León enfatiza el impacto destructivo del ron en la fuerza de trabajo de los propios propietarios de las plantaciones de La Convención, en su "Estudio geográfico del Cuzco", *Revista Universitaria* XIII:43, Cusco, 1924, p. 33.

*EL ESTADO REPUBLICANO Y LOS CAMPESINOS
CUSQUEÑOS EN LOS INICIOS DE LA REPUBLICA
(1821-1854) /VICTOR PERALTA RUIZ*

¿Cuáles fueron las relaciones entabladas entre el naciente Estado republicano y los campesinos agrupados en las tradicionales comunidades andinas y los yanacunas de hacienda? Esta página inédita de la historia agraria cusqueña ocurre a partir del fracaso de la modernización capitalista propuesta por Bolívar y la persistencia del tributo indígena hasta 1854.

En pos del tributo

Si alguna fecha debiera rescatarse para precisar el momento de la restitución legal, que en los hechos nunca ocurrió, de los impuestos directos al estilo colonial, ésta sería el 1 de agosto de 1826. En realidad lo que se sancionaba era una situación que de hecho, como señalara al gobierno el influyente prefecto del Cusco Agustín Gamarra, nunca había dejado de darse: el cobro del tributo. Recordando ello, acertadamente María Isabel Remy opina que "muy rápido, el Estado se dio cuenta de que los indígenas no se oponían al pago del tributo, y que probablemente nunca, ni aun en la primavera liberal, habían dejado de pagarlo" ¹.

De esta manera el Estado republicano se había vuelto el ente recaudador, a la usanza colonial, del cual renegara años antes. El decreto de agosto de 1826, refrendado por Hipólito Unanue, atenazaba al neo-Estado tributario republicano, en relación con los campesinos indígenas, dentro de los moldes de la fiscalidad española de 1820. A los prefectos encargados de reactualizar, según la densidad demográfica laboral de sus circunscripciones, los padrones de tributarios campesinos y conformar el nuevo de castas claramente se les pedía

¹ M. L Remy (1988), "La sociedad local al inicio de la república. Cusco 1824-1850", *Revista Andina*, N212, CERA Bartolomé de Las Casas, Cusco.

"organizar(se) separadamente para la contribución de indígenas, y para la de las demás castas, sujetándose para la primera al método de matrículas con que se arreglaba en el régimen antiguo, y para la segunda a los modelos que se les dará por el Ministerio de Hacienda" 2.

Un mes más tarde fueron precisados algunos términos de la tasación individual de tributarios indígenas a propósito de la urgencia de conseguir fondos para la recién creada Caja de Amortización, dependencia pública encargada de cancelar la deuda interna y externa contraída durante la fase emancipadora. Como la urgencia de empréstitos, sobre todo externos, corría a la par que la voluntad de pago, el gobierno dispuso para garantizarse el cobro de los contribuyentes directos rebajas generales del mismo, tanto a indígenas como castas. En concreto se dispuso la "rebaja de los indígenas (de) un peso de la tasa que a cada uno corresponde en virtud de las matrículas mandadas observar por el artículo

1 del citado decreto [del 11 de agosto]; declarándose además, ser ésta la única pensión a que deban estar sujetos en lo sucesivo" 3. Comportamiento paternalista indispensable para cumplir en lo inmediato con el deseo de contribuir con el 20% de los tributos recaudados al fondo de amortización de la deuda externa.

En el Cusco la medida fue complementada con dos disposiciones de Agustín Gamarra encaminadas a reforzar la autoridad estatal sobre los recaudadores y la distribución de tierras de las fenecidas autoridades cacicales. Una apuntó a desmontar toda situación servil entre los nuevos recaudadores y el Estado, actitud que pretendió diferenciarlos de los antiguos caciques y mantenerlos como simples cobradores. En efecto, el 22 de noviembre transmitió a los diez intendentes del departamento la orden de proscribir la práctica de la tiana "abuso antiguo... que los llamados caciques contribuían... gabela indecorosa proscrita por el gobierno liberal (que) no es de presumirse aún subsista entre los administradores de la República" 4. La otra disposición, dada un día después, dirigió su mirada a las tierras de los ex-caciques sobre las que se ordenó "su distribución a los indígenas forasteros que carezcan de ellas con aquella porción que quepa a todos ellos..." 5.

Con estas medidas del gobierno y de la prefectura cusqueña, las autoridades fiscales procedieron a matricular a los tributarios en cada pueblo. ¿Pero cuán lejano estuvo lo legal de lo que en realidad ocurrió en esta nueva faceta del Estado tributario republicano al estilo colonial? Algunas observaciones básicas sobre la

2 Colección *docU17rental de la independencia del Perú*, (CDIP), t. XIV, vol. 2, p. 252, Lima, 1971.

3 CDIP, t. XIV, vol. 2, p.335.

4 CDIP, t. XIV, vol. 2,p.438.

5 CDIP, t. XIV, vol. 2,p.439.

historia del tributo deberán tenerse en cuenta antes de responder cuantitativa y cualitativamente a esta pregunta.

La relación coercitiva entre el Estado y los campesinos desde las etapas prehispánicas hasta la segunda mitad del s. XIX tendrá varias modalidades, pero una de las principales, por ser la más persistente, será la del tributo. El tributo indígena implicó en su forma colonial una carga monetizada sobre la población campesina -por su situación de vasallo- y, específicamente, por el derecho al usufructo de tierras propias y colectivas que la sociedad mayor le concedió. Pero a la vez fue el mecanismo que impulsó a los campesinos a participar en los mercados y empresas promovidas por los españoles con el objeto de obtener la mercancía-dinero. En consecuencia fue una institución de doble carácter: servil por su relación de productor adscrito a la tierra y mercantil por fomentarse su inserción laboral en los circuitos de producción externos a la comunidad.

Para las familias campesinas el tributo colonial representó, además de una exacción, un derecho a que sus miembros pudieran tener un periódico acceso, vía las matrículas y las revistas periódicas, a la tenencia de la tierra. Fue allí donde los linajes cacicales, además de recaudadores, cumplieron un rol estratégico en favor de los comuneros. El conocimiento de las Leyes de Indias y el llevar los pleitos con eficiencia por parte de las autoridades indígenas contra las haciendas son los factores que terminan de explicar por qué hubo estabilidad entre haciendas y comunidades. ¿Se reproduciría la misma figura en la República durante los primeros 30 años, en que sobrevive un Estado de corte tributario? La misma institución del tributo pasó a ejercitarse sin Leyes de Indias ni linajes cacicales. Las leyes republicanas que hemos mencionado y recaudadores como los subprefectos asumirían respectivamente ambas mermas. Veamos cómo actuaron.

Región I (Abancay, Ayrnaraes)

En Abancay la tasa tributaria per cápita varió según la importancia mercantil que mantuvieron sus repartimientos. Así, sólo en Cachora y Tayroma, espacios poco dinámicos dentro de esta lógica productiva, se ubicaba la tasa por debajo de la normal. En Abancay, Curahuasi y Antilla se pagaba en cambio la capitación más alta, alrededor de siete pesos con seis reales. Un promedio general de los 11 repartimientos abancaínos arrojaba un pago de 7.2 pesos por tributario originario registrado. Como ocurrió en los demás repartimientos, los forasteros se limitaron a contribuir con un promedio de cinco pesos al erario⁶.

6 A.D.C. *Libro extracto de matrículas de indígenas de Abancay*, 1845.

En 1845 la recaudación de los 13,435.8 pesos tasados recayeron en 25.4% sobre los campesinos del repartimiento de Lambrama, en 16.1 % sobre los de Carca y en 15.3% sobre los asentados en Cachora, lugares éstos donde no sólo los ayllus eran mayoritarios sino que congregaban al 55.5% del total de tributarios de la provincia.

¿Aumentó el tributo en Abancay? En un padrón de contribuyentes confeccionado para 1836⁷, donde sólo se menciona a cinco de los 11 repartimientos abancaínos, el tributo estaba por los 1,140.3 pesos contra los 996.9 pesos diez años después. La rebaja es relativa si la observamos por repartimiento. En Tayroma la disminución es significativa: de 441.4 pesos exigidos en 1836 a 390.7 pesos en 1845; en Curahuasi se reducirá de 1,059.0 pesos a 675.4. Pero la contribución aumenta tanto en Huanipaca, donde pasa de 704.6 a 783.5 pesos, como en Cachora, donde los 1,836.9 pesos de 1836 suben a 2,132 en el siguiente empadronamiento. Circa, Colpa y Lambrama que ese año aún aparecen dentro de la provincia de Aymaraes tienen una tasa general conjunta de 6,322.7 pesos, mientras en 1845 sumarán 6,477.9. Por último en 1836 la matrícula de Abancay, que incluía a los repartimientos de la aún inexistente provincia de Anta, experimentó un alza general de 1,538.2 pesos con respecto a la matrícula de 1831. Por desgracia la matrícula de 1845 no menciona un alza respecto al empadronamiento quinquenal anterior.

Es en Aymaraes donde puede observarse claramente un progresivo aumento del peso del tributo sobre la población campesina. Entre 1836 y 1845 el aumento global es de un 8.3% al pasara 17,755.1 pesos, y de 1845 a 1851 el incremento se proyectará, con los 19,216.3 pesos exigidos, a un 8.1 % 8.

En todos los repartimientos de Aymaraes el peso per cápita del tributo fue aumentado en 1851 y lo mismo el tomín de hospital, un cobro que representaba el 4% de la tributación líquida exigida por repartimiento, y supuestamente dirigido al mejoramiento de los sistemas de salud.

Pampamarca, Oropesa y Chapimarca muestran los mayores índices relativos de contribución en los tres quinquenios analizados. En los tres está igualmente concentrado el porcentaje mayor de campesinos con tierras, y curiosamente son zonas en donde las haciendas brillan por su ausencia.

El aumento del tributo en Aymaraes implica mayores márgenes de explotación económica de los campesinos, y en este caso es una respuesta al proceso de aumento de los forasteros sin tierra.

7 A.D.C. *Libro matrícula de indígenas de Abancay*, N° 4, 1836.

8 A.D.e. *Extracto de matrícula de indígenas de Aymaraes*, N° 3, 1836; N° 5, 1845; N° 6, 1851.

Región II (Paucartambo, Urubamba, Calca y Lares)

La tasa per cápita del tributo indígena (8 pesos) fue casi similar en los ocho repartimientos de Paucartambo, salvo en Cay Cay, donde ella estuvo por los 7.7 pesos. Fue una de las tasas más altas del departamento en 1845. Internamente fueron Colquepata (28%), Catea (26.4%) y el propio Paucartambo (17.1 %) los repartimientos que más contribuyeron en la exacción total exigida. Aquí el peso específico de la tributación cayó sobre los campesinos forasteros sin tierra, propiamente colonos de hacienda, porque en los tres repartimientos ellos representaron el 70.7% del total en tal situación.

El proceso de exacción fiscal en la provincia de Urubamba tiene una tendencia marcadamente alcista entre 1836 y 1845¹⁰. Los repartimientos de Maras, Huayllabamba, Vilcabamba, y ucay y Urubamba sufren el peso mayor de la contribución con el 74.1% y 74.9% en 1836 y 1845 respectivamente. Un aumento del 3 % de la tributación total o, lo mismo, el incremento de 871.5 pesos para este último año, nos conduce a reflexionar nuevamente sobre los afectados por el referido fenómeno, y más si consideramos que no hubo variación en el monto del tributo per cápita.

Por último, los nueve repartimientos de Calca y Lares nos confirman la tendencia al alza del tributo por 10 menos hasta 1845 en toda esta región¹¹. Entre 1836 y 1845 el incremento general de la contribución fue de 4 %. En cambio entre 1845 y 1851 se observa una rebaja de 0.2% en la recaudación del tributo. Si desagregamos esta evolución por repartimiento veremos que en 1851 el gobierno se ve obligado a reducir la carga tributaria en Calca (6.6%) Taray (1.7%), Lares (5.1 %), y dejarlo estacionario en Chinchero. En los demás repartimientos aumentó. Otro dato importante es la disminución per cápita del tributo en algunos repartimientos como Coya, Pisac, San Salvador, Taray, Chinchero Umasbamba y Lares, en los cuales se rebajó un real (salvo en Taray).

Región III (Anta, Paruro, Quispicanchi, Cotabambas)

La evolución del tributo indígena en Anta tuvo, como la mayoría de las provincias cusqueñas, una tendencia al incremento¹². En su última matrícula,

9 A.D.C. *Extracto de contribuyentes de indígenas de Paucartambo*. N° 4, 1850.

10 A.D.C. *Libro de matrícula de contribuyentes de indígenas de la provincia de Urubamba*, N° 4, 1836; N° 8, 1846.

11 A.D.C. *Extracto de matrícula de indígenas de Calca*. N° 2, 1836; N° 6, 1845; N° 8, 1851.

12 A.D.C. *Padroncillos de indígenas de Anta*, N° 2, 1845; N° 3, 1851- 52

1851, el monto requerido aumentó en 4.6% en relación a 1845, año en que los repartimientos de Anta (30.2%), Zuriti (23%), Y en menor medida Huarcocondo (18.7 %), tuvieron el mayor índice global de contribución. En 1851 básicamente se repite la figura en Anta (27.7%), Zuriti (23.9%) y Huarcocondo (19.4%).

Paruro ofrecía la inmediata impresión de ocupar un espacio cada vez más estancado y marginal. Lejos está ya la época en que los obrajes auguraban el bienestar de la provincia. La economía local pasó a sustentarse sobre lo que la estrategia campesina podía implementar, puesto que además las haciendas decaían en número.

Observar la evolución del tributo en 20 años corrobora lo anterior 13. Entre 1831 y 1850 su recaudación había decrecido en 1,743.9 pesos (-7.6%). Son tres los repartimientos que contribuyen en mayor proporción al Estado: Yaurisque (16.1 % en 1831, 18.4% en 1851), Omacha (16% en 1831, 16.7% en 1851) y Paruro(13.9% en 1831 y 13.4% en 1851). En 1851 la tasaper cápita fue inclusive rebajada en un real en ocho de sus once repartimientos, en San Lorenzo declinó en un peso tres reales.

Quispicanchi transitará por esos decenios bajo un sino distinto al de Paruro en términos fiscales y por ello seguramente también económicos. Entre 1831 y 1845 14 el tributo general aumentará 5.9%; y en relación con 1836, donde se consigna que lo recaudado fue de 66,657.7 pesos, el aumento de 1845 fue de 7.3%. Los repartimientos con mayor participación fiscal fueron Quiquijana (17% en 1831 y 1845), Sangarará(16% en 1831 y 16.2% en 1845) y Urcos (12% en 1831 y 11.3% en 1845).

La última provincia de esta región, Cotabambas, se distancia de la situación social campesina de Quispicanchi, para acercarse más al cuadro general de Paruro. La caída gradual de la presión del tributo es un índice clave de esta situación de crisis en la sociedad campesina. 15. El cobro global del tributo no recuperará el nivel de 1830 en sus dos últimas matrículas. Es más, en 1841 éste se encontraba en 35,132 pesos, lo cual quiere decir que hasta ese año la exacción pudo aumentarse en 5.6%. Pero en 1846 ya se experimentaba una disminución de 5,140.3 pesos con respecto a la de 1841. Vale decir que en 1846 el tributo a nivel provincial había descendido 7.5% en relación con 1831 y 12.4% frente a 1841. Los descensos tributarios implican necesariamente traumas internos entre la población campesina. Veamos lo que ocurre.

13 A.D.C. *Libro extracto de mi Itrícua de indígenas de Paruro*, N° 2, 1831; N° 4, 1850.

14 A.D.C. *Libro extracto de mi Itrícua de indígenas de la provincia de Quispicanchi*, N° 2, 1830; N° 6, 1845.

15 A.D.C. *Libro matrícula de indígenas de Cotabambas*, N° 2, 1830; N° 5, 1846; N° 6, 1851

Si bien en 1850 el peso de la tributación debe descender globalmente por este fenómeno de virtual equiparidad entre originarios y forasteros, no es menos cierto que lejos de redundar en un alivio para los originarios ello es causa de una mayor presión, como puede observarse en la subida de la tasa per cápita en 1850: cuatro reales en cada repartimiento.

Región IV (Canas-Canchis, Chumbivilcas)

Como hemos podido observar en las anteriores circunscripciones regionales, donde unas provincias revelan el fortalecimiento de la sociedad campesina y otras no, aquí en la región ganadera la situación de Canas y Canchis diferirá abismalmente de la atravesada por Chumbivilcas.

En Canas y Canchis la evolución de la presión provincial del tributo tiende hacia el aumento general 16. En 1826 los 83,108.9 pesos pagados por los 18 repartimientos recayeron en Canas, en mayor medida en los repartimientos de Yauri (13.2%), Checasupa (7.2%), Pichigua (6.5%) y Coporaque (6.4%) y, en la zona de Canchis, en Sicuani (20.9%) y Tinta (6.5%). La situación no revierte hacia 1845, donde Sicuani (19.8%) y Yauri (14.2%) siguen siendo las zonas campesinas más atractivas para el Estado recaudador.

El ritmo estacional del tributo, como dijimos, tiende a subir en Canas y Canchis: en 1830 el aumento global es de un espectacular 22.2 % con respecto a 1826, y en 1851 vuelve a incrementarse en 6% en relación con el quinquenio anterior.

Chumbivilcas tuvo hacia mediados de siglo un ritmo rural campesino declinante y ello explica la evolución del tributo 17. Al inicio de la República, 1826, los repartimientos de Livitaca (20%), Santo Tomás (15.6%) y Velille (11.8%) tuvieron las más altas proporciones de campesinos contribuyentes.

Sigamos la evolución del tributo a nivel provincial. En el resumen de la matrícula de 1826 se reconoce una disminución de 6,293.8 pesos con respecto a la anterior. En 1836 se reporta un aumento de 989 pesos con respecto a 1831. Hasta 1846 la tendencia tributaria provincial todavía manifestaba signos positivos, al sumar la matrícula 4,071.3 pesos más que en 1826 y 3,099.6 pesos por encima de la de 1841, un crecimiento de 13.1 % y 12.4% respectivamente. Pero en 1850 se revierten las tendencias anteriores al decrecer dicha carga fiscal en 17%. A mediados de siglo el nivel de exacción estatal estaba muy cercano al de 1826.

16 A.D.C. *Libro matrícula de contribuyentes de Tinta*, N° 3, 1826; N° 7, 1830. *Libro extracto de contribuyentes indígenas de la provincia de Canas*, N° 3, 1845; *Libro extracto de contribuyentes indígenas de la provincia de Canchis*, N° 3, 1845.

17 A.D.C. *Libro padrón de contribuyentes de indígenas de Chumbivilcas*, N°2, 1826, N°6, 1837, N° 7, 1826; N° 8, 1850.

En 1845 la proyección general a nivel departamental tanto del tributo indígena, como de originarios y forasteros, fue la siguiente:

EL TRIBUTOS INDIGENA EN CUSCO (1845)	
Región	Tributo
(Región I)	
Abancay	13,435.8
Aymaraes	17,755.1
	31,190.9
(Región II)	
Paucartambo	22,623.2
Urubamba	24,632.0
Calca y Lares	32,144.6
	79,399.8
(Región III)	
Anta	40,477.7
Paruro	21,252.9
Quispicanchi	71,578.3
Cotabambas	30,760.2
	164,069.1
(Región IV)	
Canas/Canchis	107,711.5
Chumbivilcas	22,527.3
	130,238.8
Total	404,898.6
Fuente: A.D.C. <i>Tesorería Fiscal, Libros de matrícula de indígenas, Cuadro 25.1 (1845)</i>	

Sobre los tributarios cusqueños recayó aquel año un cobro de 404,898.6 pesos, el más alto en la República (Dancuart, 1903). No es sorprendente que según los padrones sea sobre los campesinos de las regiones de producción más tradicional, de granos y ganado en ese orden -y donde ya vimos que se concentra la mayor cantidad de campesinos, de ayllus y el control de la fuerza laboral campesina por estas mismas-, que recae conjuntamente el 72.6% de la tributación departamental. Las unidades domésticas campesinas de producción más tradicional soportan en la República el mayor peso de la capitación. Habría que preguntarse si siempre ocurrió así. O estamos, por este indicador, ante una clara evidencia directa de la decadencia mercantil de las otrora prósperas regiones cocaleras y azucareras. En un proceso como el del Cusco rural, donde venía ocurriendo una redefinición regional productiva, al parecer se estaba produciendo la sustitución de los sectores mercantiles modernos por una producción tradicional. A lo largo de treinta no serán las haciendas, menos sus colonos los que asuman la carga principal del tributo. Esta se hará recaer en los campesinos de producción más tradicional, los que siembran papas, maíz, etc., o crían ganado.

Tributo tasado, tributo incobrable: los conflictos de un poder fiscal

Las causas endógenas que desvirtuaron la idea del tributo se relacionarán con la conducta de los variados personajes detentadores del poder fiscal (recaudadores, subprefectos, hacendados y las propias autoridades indígenas, en ese orden de importancia) sobre los ayllus cusqueños.

En los documentos republicanos consultados hay una imagen fiscal de los campesinos ante los recaudadores que suelen identificarlos como "caciques". Y

no era nada arbitraria tal mentalidad, porque pese a las disposiciones de Gamarra que buscaron, como ya vimos, darle a los recaudadores un simple papel de cobradores, éstos se las ingeniaron para suplir ese secundario rol.

Primero, lograron hacerse de las tierras confiscadas a los linajes cacicales y con el tiempo de las que, a partir de las revisitas, se encontraban temporalmente abandonadas por los campesinos debido a las levas. Los indígenas del pueblo de Marcaconga, en Quispicanchi, acusaron ante el intendente de la provincia al recaudador Mariano Luna por haberse apropiado de los terrenos más fértiles del poblado y haberles dejado los más áridos, exigiéndoles pese a esta desproporción el pago puntual de sus tributos. Por oponerse a y reclamarle continuamente al recaudador Luna, los comuneros Ventura Guamán, Diego Ropa, Tomás Cansa, Tomás Condori, Blas ppara y Santos Condori, denunciante del hecho, tuvieron que fugar de Marcaconga por "hallamos extremadamente hostilizados por nuestro cacique Mariano Luna, usa azotes, palos y patadas y con soterramos en la cárcel". En su defensa los referidos comuneros presentaron pruebas de que el recaudador Mariano Luna "tiene 24 topos de tierras de sembrar papas, 9 de sembrar maíz, ha quitado 4 topos al mismo número de indígenas, y otros 5 topos de la cofradía de Santa Catalina, del niño Jesús, San Juan, Ntra. Sra. de la Purificación" 18. Luna era además dueño de un chorrillo del cual los denunciante se quejaban porque luego de las faenas a que se les obligaba, al igual como ocurriera en las tierras usurpadas, no se les retribuía jornal alguno.

Pero las actividades lucrativas de Mariano Luna como cacique-recaudador no terminaban allí. Se había especializado este personaje en hacer los repartimientos de maíz traído desde el Callao entre todos los tributarios sujetos a su jurisdicción, pretendiendo cobrar por él sumas arbitrarias. Los seis comuneros del pleito se preguntaban entonces si "el reparto no ha terminado para nosotros porque a la fuerza nos dan por San Juan y Navidad una fanega de maíz, subiéndonas un peso en fanega, y aunque fuese el precio corriente, ¿por qué cargamos de la pensión de reducir granos a dinero?". En el trasfondo del problema, para los campesinos era claro que la mercancía-dinero, escasa por otro lado, debía dirigirse al Estado y no al recaudador: "del reparto que generalmente nos hace del maíz, resulta que nos estrecha por los tributos y nos hace exivir tres meses antes del plan en que lo debíamos pagar, con el fin de negociar él con el dinero...". Fueron tan evidentes los perjuicios que causaba Mariano Luna, no sólo a

los campesinos sino al Estado, con sus prácticas, erosionando la exacción tributaria, que su destitución del cargo no sorprendió a nadie.

18 A.D.C. *Administración del tesoro. Asuntos contenciosos. leg 76 (1825-28).*

No obstante, la práctica de los caciques-recaudadores de posesionarse de tierras al interior de los ayllus en todo el departamento fue generalizada y de conocimiento público. Un bando local del 3 de abril de 1846 trató de conciliar en este tipo de conflictos entre campesinos y recaudadores. Ese día se obligó a todos los recaudadores departamentales a denunciar y componer las tierras sobrantes del Estado por ellos poseídas. Esta curiosa composición de tierras del s. XIX nos muestra hasta qué punto los caciques-recaudadores intervenían en los asuntos internos de los ayllus a costa del régimen tributario.

Con esta disposición algunos recaudadores perdieron sus posesiones territoriales. Tal el caso de Antonio Payva, el recaudador del ayllu Sancco Hanansaya (Anta) que no puede correr con los arrendamientos exigidos por el Estado. Estos, seis topos de trigo a seis reales el topo, serán arrendados en adelante a Bernabé Ponce junto con otros cinco topos de sembríos de cebada dentro del poblado.

Un dato importante es que muchas de estas parcelas cacicales estaban en el centro mismo de las tierras de los ayllus. Así el mismo Bernabé Ponce, ahora como recaudador del ayllu Equecco (Anta), afirmó tener sus dos topos de maíz en el paraje Nihuacucho "en el centro de los de la comunidad de indígenas de mi dependencia". Matías Cabanaconsa, recaudador de Ccorichihuay (paruro), dijo tener su topo de tierra en el paraje "Mancaylla, que está al medio de las tierras de cofradías...". Igual Tomás Mayorga, recaudador de Auquipay (paruro), cuyas tierras llamadas Marcuna se ubicaban "en medio de la comunidad de los contribuyentes" .

¿Cómo explicar la pasividad de los ayllus frente a esta intromisión de los caciques recaudadores? Al parecer la institucionalización de las exacciones privadas, como la tenencia de tierra de los caciques-recaudadores, tuvo la aceptación resignada de las propias autoridades indígenas. Contaban los indígenas denunciadores del recaudador de Marcaconga (Quispicanchis). Mariano Luna, que éste había "acostumbrado tener a su puerta los 4 alcaldes, 4 alguaciles, 8 regidores, 6 alcaldes de campo, 6 segundas, 6 mandones con el pretexto de cobrar tributos" 19.

El recaudador de Mosoqllacta en Quispicanchi, Mariano Obregón, relató en los momentos de la composición de tierras cacicales que "en el reparto que se hace cada año por inmaniente (?) voluntad de los indígenas y por costumbre inmemorial se me señala un topo escaso de tierras de sembrar maíz en el lugar nombrado Yanamanchi, cuyo arrendamiento en justicia debe ser de doce reales. También me señala otro topo de sembrar papas, como en retribución de los

9 A.D.C. *Administración del tesoro. Asuntos contenciosos*. lego 76 (1825-28)

imponderables compromisos y molestias indispensables del penoso destino del recaudador..." 20. En cierto sentido estamos ante un fenómeno en el cual la "economía moral andina" se reproduce ahora a pequeña escala, entablándose una reciprocidad entre cacique recaudador y ayllu. Nada fuera de lo común, porque Tristan Platt ha observado el mismo caso en los ayllus de Lipez, en Bolivia, durante la República 21. En algunos momentos tal reciprocidad étnica y local surtió los efectos requeridos por los ayllus: el recaudador del pueblo de Rondoca (Quispicanchi), Juan Manuel Jáuregui denunció en 1846 que "los pastales pertenecientes a los indígenas de este pueblo nombrados Yanacocha, Pataguaylla, Parpacalle y otros se hallan usurpados por el hacendado de la hacienda Lucre, individualmente con grave perjuicio de ellos a pesar de varios reclamos que han hecho en los juzgados" 22.

La disminución ficticia de tributarios en los empadronamientos por parte de algunos recaudadores sería, contra lo supuesto, una práctica recurrente. Por tal motivo sería denunciado el recaudador Agustín Carrión. El apoderado fiscal de Quispicanchi, Angel Ugarte, descubrió un déficit considerable en los padrones de indígenas de los ayllus Cusco-parte, Choquepata y Huasau, y atribuyó el ocultamiento al mencionado recaudador. Cuando acusador y acusado se constituyeron en el poblado de Huasau para verificar la contabilidad, no sería poca la sorpresa del recaudador al presentarse numerosos indígenas tributarios denunciando no estar comprendidos en la matrícula. Es más, ante ambas autoridades fiscales se presentó en esos momentos "el indígena Vicente Gutiérrez trayendo a su doméstico llamado Mariano de 18 años según la confesión de su padre y dijo que era de su agrado el que su doméstico pagase contribución. Luego se presentó el indígena Eusebio Morcano trayendo consigo a su hijo Simón, dijo que aunque en el libro de matrícula aparecía su hijo de edad de 17 años pero él sabía de que su hijo tenía 18 años por lo que era de justicia de que su hijo Simón se matriculase" 23.

20 A.D.C. *Administración del tesoro. Asuntos contenciosos*, lego 88 (1845-46).

21 Tristan Platt (1987) "Calendarios tributarios e intervención mercantil. La articulación estacional de los ayllus de Lipez con el mercado minero potosino (siglo XIX)", en: O. Harris, E Tandeter, B. Larson (eds.) *La participación campesina en los mercados del sur andino*. Ceres, La Paz. "La misma jerarquía fiscal y política -incluso los escalones por encima de la sociedad indígena, como los recaudadores blancos, los corregidores, los colectores, los gobernadores o subprefectos- deberían respetar el ritmo institucionalizado de la sociedad tributaria, y las formas tradicionales de cobranza, si esperaban cumplir tranquilamente con sus deberes frente al Estado" (p. 474-475).

22 A.D.C. *Administración del tesoro. Asuntos contenciosos*, lego 88 (1845-46). 23 A.D.C. *Administración del tesoro. Asuntos contenciosos*, lego 87 (1843).

La identificación fiscal de las familias campesinas, la aceptación del pago del tributo a cambio del acceso a la tierra de los miembros próximos o, en edad de contribuir, fue en última instancia la costumbre no advertida por el caciquerecaudador que le costaría el puesto, ser encarcelado y perder sus privilegios locales. Junto con él cayó en desgracia el gobernador Pablo Pino, con quien había ideado la confiscación de tierras a los indígenas intencionalmente no matriculados. Varios topes de tierra del ayllu Cuscaparte, bajo esta modalidad de tierras sobrantes, Carrión las había repartido a Pino. Una vez aclarado el ardid se procedió a repartir tierras a 14 tributarios marginados de los padrones.

La figura y el rol ambivalentes del cacique-recaudador, unas veces favoreciendo al Estado (aumentando la exacción tributaria) y otras a los ayllus (ocultando tributarios) se asemeja mucho al papel de los antiguos linajes cacicales. Sin embargo estos personajes fueron desde ambas instituciones, la nacional y la étnica, males necesarios para enfrentar el problema del tributo no sólo como una cuestión económica, sino también social y política. El estudio realizado por Andrés Guerrero de estas autoridades en el espacio ecuatoriano demuestra fehacientemente cómo es que el Estado tuvo que recurrir a los recaudadores porque "sólo pueden cobrar quienes pertenecen a las estructuras jerárquicas indígenas, manejan sus esquemas de pensamiento y la cotidianeidad les nutre de información" 24. Su condición de lugareños, quechua-hablantes y su mestizaje, sin olvidar el compadrazgo clientelista, fueron en el caso cusqueño con seguridad factores a su favor para contar con la colaboración de las autoridades étnicas y el beneplácito del Estado.

Las propias leyes estatales no midieron con claridad sus propios alcances y sirvieron en muchos casos para exonerar a los tributarios indígenas de la contribución. En la parcialidad de la hacienda Icharati (Urubamba) el administrador del Tesoro Público encontró desde principios de 1849 una fuerte resistencia de los campesinos a pagar sus tributos "apoyándose en la última resolución del supremo gobierno de 25 de setiembre próximo pasado, en que declara aquella hacienda bajo la comprensión y entre los límites de las misiones de Cocabambilla, como ha pertenecido siempre desde que hubieron misioneros en el tiempo del gobierno español. Se apoyan también en estar los demás habitantes de la misión de Cocabambilla exentos de pagar toda clase de

24 Andrés Guerrero (1988) "Curagas y tenientes políticos: la ley de la costumbre y la del estado (Otavaló, 1830-1875)", ponencia presentada al coloquio Balance de Historia y Antropología Andina -a.Acsr Cusco, p. 6

contribuciones..." 25. El Estado tuvo que reconocer la justeza del reclamo y proceder a exonerar a los tributarios de Icharati.

Por último, la defensa de las tierras colectivas está entre los ejercicios legales más importantes de las autoridades étnicas cusqueñas al inicio de la República. Patricio Mamani, Mariano Condori y Melchor Cruz, indígenas contribuyentes y autoridades principales de la parcialidad de Lurucachi (Canchis) presentaron en mayo de 1836 un reclamo contra la municipalidad de la provincia por seguirles usurpando ésta unos terrenos del mismo nombre que su parcialidad. Este era un pleito que venía arrastrándose desde la época colonial, "quince o veinte años antes de la soberana independencia estuvo aprovechándose de los referidos terrenos el finado D. Melchor Osario, a título de maestro de posta. .. (y) condonó los mencionados terrenos a aquel cabildo sin que a Owrio le costase los terrenos un centavo... y siendo estos los datos únicos, y el de no tener la honorable municipalidad del Cuzco el más pequeño documento de su propiedad ocurrimos a la Junta Departamental para que se digne mandar que en el día se nos restituya los predichos terrenos..." 26. Sin embargo el fallo terminó favoreciendo a la municipalidad. En mayo de 1834 los tributarios originarios Bemabé Ucaña, Domingo Oré, Carlos Corimanya, Mariano Baca y Clemente y cho de la parcialidad de Socospata intentaron, por medios legales, impedir la venta como supuestos terrenos baldíos y abandonados de los terrenos comunales denominados Uchumayo, Ayunay y Socospata a don José Gaspar Espinoza "siendo así que es falso, porque en realidad están en posesión sin contradicción de persona alguna y a resulta de haber sorprendido al gobierno está usurpando en arrendamiento con sólo el intento de despojar a dicha comunidad e indios de los citados terrenos, en los que habitan y cultivan para su subsistencia y pago de sus tributos..." 27.

No es en consecuencia exclusivamente con la hacienda, sino con recaudadores, prefectos, municipalidades y particulares con quienes los ayllus tienen que vérselas para defender sus bienes individuales y colectivos. En ningún caso hay un rechazo al tributo, sino al contrario una identificación fiscal campesina -por el acceso a la tierra- que aparece expresada en pleitos y alianzas con las autoridades fiscales.

25 Biblioteca Nacional, sala de investigaciones, D3012 (1849) Oficio dirigido por el prefecto del departamento del Cusco al ministro de hacienda adjuntándole una nota del subprefecto de Umbamba relativa a que la hacienda de Icharati queda exenta del pago de las contribuciones.
Cusco, 1615/1849.

26 A.D.C. *Administración del tesoro. Asuntos contenciosos*, lego 77 (1836).

27 A.D.C. *Administración del tesoro. Asuntos contenciosos*, lego 86 (1842-43).

*CAMBIOS EN LA PROPIEDAD DE LA TIERRA :
ESTUDIO DE LA SAIS CAHUIDE Y
LAS COMUNIDADES SOCIAS /
VICTOR CABALLERO MARTIN*

1. Introducción

Esta ponencia es un resumen del trabajo que he realizado sobre la sociedad agrícola de interés social (SAIS) Cahuide y sus comunidades socias del departamento de Junín. Forma parte del análisis de las contradicciones internas que determinaron el proceso de reestructuración interna y de la posterior liquidación de la SAIS a manos de las comunidades socias. Aunque esto último no ha sido desarrollado explícitamente, aparece, sin embargo, señalado que a partir de fines de los años 70 se abrió en las empresas asociativas un proceso que en muchos casos culminó con la disolución de la misma. La SAIS Cahuide es un ejemplo de ello.

Lo que no se ha desarrollado es el marco político en que se dio esta reestructuración. Junín, y en general la sierra central, empezó a vivir un clima de violencia en los primeros años de este decenio. Pero es a partir de 1985 que esta situación empieza a impactar en las empresas asociativas del departamento.

Las acciones de destrucción y sabotaje que realizó Sendero Luminoso en la zona poco a poco fueron cobrando víctimas entre los funcionarios y trabajadores de la SAIS Cahuide, así como de otras SAIS. Como objetivo político estaban las empresas asociativas, pero SL tenía esta vez una modalidad distinta a la empleada en Puno: tratar de ganar a las comunidades campesinas a sus planes de liquidación y destrucción de las SAIS. Azuzó a las comunidades a la invasión de tierras y al reparto de ganado; a la destrucción de las instalaciones y a la muerte de funcionarios y trabajadores; amenazaron a instituciones de desarrollo y asesinaron a profesionales y campesinos que se vinculaban a esos proyectos con el claro objetivo de "limpiar" la zona.

Esta ofensiva se intensificó en 1987 y 1988, durante los cuales SL buscó afanosamente dotarse de una base comunera con la cual trabajar. Lo que obtuvieron, por cierto, fue un espacio vacío donde desplazaron sus columnas y realizaron sus acciones ante la mirada y actitud pasiva de los comuneros. Esto se explica porque las comunidades socias de la SAIS Cahuide ya habían iniciado su propio proceso de reestructuración de la empresa, sin relación con las acciones de SL.

Esta reestructuración fue lenta, llena de contradicciones entre las propias comunidades, y se inició en los primeros años 80. Sus logros iniciales fueron la conformación de comisiones de estudio para la reestructuración de la empresa, cuyas conclusiones (manipuladas por los técnicos de la SAIS) eran absolutamente sorprendentes: hay que reflotar la SAIS Cahuide y reestructurar las comunidades campesinas socias.

Se constituyeron hasta tres comisiones de estudio y todas concluyeron en lo mismo, sin siquiera tratar de encontrar fórmulas de arreglo que pudieran neutralizar las demandas comuneras. Por supuesto que esto vino acompañado de una campaña de hostilización y amenazas contra los dirigentes comunales, ya que para ello contaban con el apoyo del gobierno, las autoridades del Ministerio de Agricultura y, por cierto, del comando político militar de la región del centro, que no hizo ningún esfuerzo por diferenciar las acciones de destrucción y muerte ejecutadas por SL y el pedido de reestructuración de la empresa planteado por las comunidades campesinas socias.

La cronología de los acontecimientos nos ayuda a entender estas afirmaciones: en mayo de 1988 las comunidades socias logran la aprobación de la reestructuración de la empresa en la asamblea general de socios de la SAIS Cahuide. El 29 de diciembre de ese mismo año logran la aprobación de la asamblea general de socios de la liquidación de la empresa y la constitución de una junta transitoria y un comité de liquidación de la SAIS Cahuide. En enero de 1989 las comunidades socias pasan a tomar posesión de las tierras de la empresa ya constituir las empresas multicomunales en la margen derecha del río Mantaro. En ese mismo mes toman posesión de la central ubicada en Huancayo.

Durante ese lapso, SL había redoblado esfuerzos, tratando de impulsar a las comunidades a acciones de destrucción, de reparto de ganado, exigencias que no fueron acatadas por los comuneros, al punto que el paro armado, que SL convocó el 15 de diciembre en Junín, no tuvo ninguna repercusión en el campo, ante la indiferencia y pasividad de las comunidades. Lógicamente, ellas tenían otros objetivos.

Al mismo tiempo los funcionarios de la SAIS Cahuide mantuvieron tercamente su posición, de que había que reestructurar las comunidades y reflotar la

CAMBIOS EN LA PROPIEDAD DE LA TIERRA

empresa. Buscaron -sin fortuna- el apoyo de las fuerzas armadas y policiales, para detener no tanto a SL, sino el proceso interno de reestructuración de la empresa emprendido por las comunidades.

El resultado final fue que las comunidades lograron su objetivo basándose no sólo en el convencimiento interno de la justicia de la reestructuración sino también en las facultades legales que le otorgaban leyes y decretos supremos que abrían la posibilidad de realizarla. Esto es tan evidente que el enfrentamiento posterior de SL fue contra las comunidades campesinas que tomaron posesión de la SAIS Cahuide.

En enero de 1989 sLamenaza a las autoridades comunales, en marzo de 1989 ejecuta la invasión de las tierras comunales y en abril del mismo año perpetra el asesinato masivo de dirigentes y comuneros de Chongos Alto.

Conviene señalar que en esos tres meses se produjo un conflicto sordo entre SL y las comunidades, que nadie quiso entender ni escuchar.

Lo que quiero resaltar es que fueron las contradicciones internas del modelo las que detenninaron la crisis y liquidación de las SAIS Cahuide, y que esas contradicciones son comunes a todas las empresas asociativas del agro serrano.

II. SAIS Cahuide: sus contradicciones y su liquidación

La reforma agraria en el departamento de Junín afectó un total de 953,913 hás. de tierras agrícolas y pastos naturales, que fueron adjudicadas a un total de 29,988 familias y a 129 empresas asociativas incluidas 66 comunidades campesinas.

Se constituyeron 6 SAIS y 31 CAP que recibieron 75.4% del total de tierras adjudicadas. Las SAIS recibieron de la Dirección General de Refonna Agraria (DGRA-AR) 628,949 hás. Y las CAP 91,140 hás. de tierras y pastos naturales.

Las comunidades campesinas recibieron de la DGRA-AR 146,453 hás. Del total de comunidades campesinas de J unín (348 comunidades reconocidas) sólo recibieron tierras 66, el 10% del total.

El ganado afectado por la refonna agraria fue entregado mayoritariamente a las empresas asociativas. El 90.15% del total de ganado afectado en J unín fue entregado a las SAIS, el 8.43% a las CAP y el 1.1 % se entregó a comunidades campesinas.

En teoría las SAIS debían convertirse en pilares del desarrollo agropecuario de la sierra central y servir de principal instrumento de distribución de la riqueza sobre la base de la distribución de los excedentes generados.

Las comunidades campesinas que fueron consideradas como socias, previa calificación y justificación, se beneficiaron así de la riqueza producida por la SAIS. De esta manera quedaba solucionada la demanda de tierras que movilizó a las comunidades en los años 50 y 60, y se abría un camino posible de desarrollo de la agricultura y ganadería de la región con la transferencia de técnicas y recursos hacia los sectores más atrasados.

Sobre la base de la ex-Sociedad Ganadera del Centro, una de las más grandes explotaciones ganaderas del país, creada en los años 20, se estableció las SAIS Cuide Ltda. N° 6. Se inte-

gro a las tierras de la SAIS Cahuide las de la Sociedad Ganadera Tucle. Las antiguas haciendas que constituían estas sociedades, pasaron a ser unidades de producción de la SAIS Cahuide; ellas fueron: Acopalca, Antapongo, Laive, Huari, Punto, Runatullo y Tucle-Río de la Virgen, ubicadas en ambas márgenes del río Mantaro.

La SAIS Cahuide vino a ser la empresa asociativa más grande del país sobre los distritos de Pariahuanca, Chongos Alto, Yanacocha y Santo Domingo de Acobamba de la provincia de Huancayo; el distrito de Comas de la provincia de Concepción, ambos en el departamento de Junín; y el distrito de Rochac de la provincia de Tayacaja del departamento de Huancavelica.

Cuadro N° 1 EXTENSION DEFINITIVA DE LA SAIS CAHUIDE	
Unidades de producción	Extensión Hás.
1. Margen Izquierda	185,269.7108
- La Esperanza (*)	20,610.8
- Acopalca	40,064.8
- Huari	23,574.9
- Runatullo	105,741.4
- Punto	13,948.0
- Aychana	1,920.0
2. Margen Derecha	84,852.6
- Laive	33,045.4
- Antapongo	30,885.0
- Tucle-Río de la Virgen	20,922.2
Total	270,122.3108
(*) Fundo comprado por la SAIS en 1983.	

Las unidades de producción que constituían la SAIS estaban desde comienzos de siglo dedicadas a la explotación ganadera ovina de manera extensiva. El robro principal de sus ingresos lo constituía la venta de lana de ovino y la saca de ovinos. La SAIS mantuvo este tipo de explotación, condicionada por su ubicación geográfica y la calidad de sus pastos, y heredó a su vez ganado ovino y vacuno de alto nivel genético.

El desarrollo de la ganadería ovina y vacuna en términos generales está determinado por una mejora sistemática del piso forrajero de las unidades de producción; ésto, a su vez, redundó en el incremento significativo del peso

CAMBIOS EN LA PROPIEDAD DE LA TIERRA

Corporal del ganado ovino y vacuno y de la mejora de la calidad del vellón para el caso del ganado ovino.

Para medir el índice de eficiencia de una unidad de producción se tenía que controlar la natalidad y la mortalidad para establecer un equilibrio adecuado que permitiera una saca planificada, un incremento del porcentaje de natalidad y una reducción de la mortalidad ocasionada por enfermedades o robo.

La SAIS basaba su actividad económica en la explotación ganadera extensiva. El 71.4% de sus ingresos brutos provenía de esta actividad. El rubro más importante era la venta total de ovinos que aportaba 29% de los ingresos brutos, la venta de lana de ovino aportaba 24% y la venta de productos vacunos y sus derivados aportaba 18%. La actividad agrícola en las unidades de producción de

la SAIS no era significativa para la marcha económica de la empresa; en el mejor de los casos, y de los años, aportaba 1 % del ingreso bruto por ventas.

Producción y productividad ganadera en la SAIS Cuide

En quince años de recopilación estadística de la SAIS (1971-1985) es posible analizar la tendencia de la producción y productividad ganadera, y llegar a las conclusiones siguientes:

- *La productividad de lana ovina*, al inicio de los años 70 era de 5.71 libras por ovino. En 1972 este promedio aumentó a 6.72 lbs./ovino; en los años siguientes este índice se movió en forma dispar: con subidas y bajadas que dan la apariencia de un estancamiento de la productividad ovina: en 1985 la productividad de la explotación lanar era de 6.06 lbs/ovino.

La producción de lana mostró la misma tendencia: dos años de gran producción (1972 y 1982), pero de allí una baja persistente.

La saca ovina y la existencia final ovina, tuvieron ligeras alzas no significativas económicamente; su evolución fue irregular: pasó de 27,800 unidades en 1971 a 35,208 unidades en 1985, un aumento de 26.6%.

La evolución del capital final ovino, que es una forma de medir si la saca es o no forzosa o artificial, arrojaba sin embargo un incremento menor: de 113,841 en 1971, a 126,332 en 1985, un aumento de 10.9%.

La producción y productividad vacuna, fue la que tuvo un mayor desarrollo. La producción de leche de 1971 a 1985 aumentó 200%; la producción de queso aumentó 34%. Sólo cayó la producción de mantequilla; 66% respecto a lo producido en 1971. La saca de vacuno tuvo un incremento promedio de 60%. El incremento de la producción de vacuno no fue parejo en todas las unidades de producción; los mejores resultados correspondieron a las unidades Laive,

Acopalca y Punto; en el resto la producción fue irregular, con tendencia a la baja. Esto se puede apreciar al ver la eficiencia productiva del conjunto de la empresa: tendencia estacional con subidas y bajadas constantes.

En términos generales, la evolución de la producción y productividad de las unidades de producción de la SAIS fue muy diferenciada. Laive, Acopalca y Punto eran las que poseían los mayores rendimientos productivos. En las otras unidades de producción, sobre todo en Runatullo, Huari y Tucle, la evolución de la producción sufrió mermas considerables, no sólo por carecer de una adecuada administración sino por una menor calidad de los pastos y del manejo del ganado. Estas unidades de producción tuvieron además problemas permanentes con las comunidades campesinas socias y con los propios pastores y operarios de la empresa que tenían ganado huaccho en territorio de la empresa. El ganado huaccho ovino pasó de un promedio de 21,000 unidades a 24,000 unidades.

Ingresos económicos y capitalización de la SAIS

Un análisis de los ingresos brutos de la SAIS de 1971 a 1985 nos muestra que a partir de 1979 la tendencia a la baja es persistente, hasta llegar a menos de la mitad. Los ingresos brutos valorizados en 1979 nos muestran que en 1971 el ingreso real ascendió a SI. 599 millones, al año siguiente subió a SI. 743 millones para luego caer en los años siguientes. En 1979 se recuperó y llegó a los S/.700 millones para luego caer continuadamente hasta llegar a SI. 337 millones en 1985.

La venta de la producción ganadera fue determinante en estas bajas. La venta de lana orientada a la exportación tuvo una tendencia ala baja desde 1978, para no recuperarse más. La venta de ovinos (ganado en pie y carne) tuvo una tendencia a la baja más pronunciada desde 1981; Y la venta total de vacunos (incluye leche, queso, carne y ganado en pie), tuvo una tendencia a la baja persistente a partir de 1971.

Cuadro N° 2 CAPITALIZACION DE LA SAIS CAHUIDE		
Año	Monto Total	Valor Real (*)
1971	145'331,463	1,413'730,185
1972	178'071,535	1,661'115,065
1973	182'500,519	1,495'905,893
1974	192'235,564	1,322' 115,296
1975	241'260,463	1,338'105,729
1976	282'352,130	1,082'638,535
1977	378'311,808	1,095'286,068
1978	505'049,199	842'639,104
1979	970'061,625	970'061,625
1980	1,695'783,078	1,054'460,315
1981	1,668 '398,873	600'813,451
1982	3,172'880,536	660'713,951
1983	6,569'330,840	607'815,512
1984	9,020'749,288	394'691,330
1985	38,672'145,099	655'178,026
(*) Valorizado al año de 1979.		

Cuadro N°3 RESUMEN DE INGRESOS BRUTOS		
Año	Ingresos Bruto <i>SI.</i>	Ingresos Reales (*)
1971	61'585,201	599'077,830
1972	76'424,901	743'432,889
1973	81'774,238	670'280,639
1974	89'891,817	618'238,081
1975	83'997,982	465'878,990
1976	117'672,774	451'199,286
1977	168'503,674	487'850,822
1978	289'817,608	483'109,865
1979	700'727,181	700'727,181
1980	1,123'434,557	698'566,445
1981	1,425' 439,644	513'320,481
1982	1,949'372,865	405'933,294
1983	4,200'468,763	388'640,812
1984	6,594'112,420	288'516,942
1985	19,937'258,912	337'774,227

(*) Valorización al año de 1979.

La caída de los ingresos determinó la baja de las inversiones de la empresa, así como de la capitalización. Por denuncia de las comunidades socias se vio que algunas inversiones fueron improductivas y generaron descontento en los socios, no sólo por los altos costos sino por la poca utilidad de la inversión (se compraron tierras en la selva que luego abandonaron, se compró el fundo Huayucachi a un valor muy superior al de Laive, se construyó una estación de gasolina en Huancayo, etc.). Los años de mayor inversión fueron 1978 y 1979, coincidentes con los años de mayores ingresos; a partir de 1980, las inversiones cayeron de 5.170 millones en 1979 a *SI.* 29 millones en 1985.

La capitalización de la SAIS también tuvo una tendencia a la baja a partir de 1980; se redujo hasta en 53.6% en 1985.

Las explicaciones que se dieron para esta caída de los ingresos yallimitado crecimiento productivo con tendencia a la baja se relacionan con la crisis general que vivía el país. Pero hubo otra razón: la tendencia a la caída de la producción y productividad ganadera tenía que ver con la limitación que venía afrontando la gran empresa con las grandes unidades de producción para. trabajar un territorio tan extenso y administrado adecuadamente.

Aparte del problema permanente de los linderos y de la posesión de canchas por parte de los comuneros vecinos, y de los propios trabajadores de la empresa, que mostraban una falta de identificación de los comuneros socios y de los trabajadores socios con la SAIS, había otro: la administración y gerencia de la empresa realizó gastos cada vez más altos en el rubro de sueldos y salarios. Desde 1980 los sueldos y salarios llegaron a consumir 70% de los ingresos brutos de la SAIS y cada vez más la empresa recurría a mano de obra eventual.

En tales condiciones la posibilidad de una recuperación de la SAIS, de la mejora de su nivel técnico y productivo era cada vez menor. En 15 años las

inversiones no dieron resultado, no se pudo reactivar la empresa, menos aún la ganadería de la región. La pobreza de los rendimientos afectaba a las comunidades socias, que esperaban de la empresa mayores recursos distribuidos y una mayor capacidad para incorporar la mano de obra comunal que aumentaba anualmente y que no podía ser absorbida por el trabajo y las tierras comunales.

La SAIS Cahuide fue estudiada desde su fundación y desde allí se plantearon observaciones a partir de las contradicciones que encerraba, de las enormes dificultades que tenía para administrar una gran extensión territorial ubicada en ambas márgenes del río Mantaro y de los problemas de

integración, no sólo de las omunidades socias con la administración central, sino también entre los propios socios trabajadores y la administración central. El curso de estas contradicciones se agravó cuando se empezó a acentuar la crisis de la empresa que afectó la viabilidad de la misma.

III. Las comunidades campesinas y el problema de la tierra

Al privilegiar la constitución de grandes empresas asociativas, la reforma agraria dejó de lado a las comunidades y restó importancia a su posibilidad de convertirse en base del desarrollo agropecuario, particularmente en la sierra.

En diversas regiones del país la comunidad campesina había vivido un largo periodo de parcelación y minifundización de sus tierras comunales; en muchas otras grandes comunidades, denominadas "comunidades madres" fueron prácticamente reestructuradas al dar origen a nuevas comunidades sobre la base de sus antiguos anexos o sectores. Una de las razones que explica este proceso es la falta de tierras y la no ampliación de la frontera agrícola comunal.

Cuadro N° 4 INVERSIONES DE LA SAIS CAHUIDE		
Año	Monto Total	Monto Real (*)
1971	2'640,151	25'682,402
1972	2'801,319	26'131,707
1973	2'661,290	21'813,852
1974	19'083,751	131'250,006
1975	41'030,411	227'567,448
1976	49'445,153	189'590,310
1977	26'479,568	76'663,485
1978	111'810,495	186'381,888
1979	170'480,413	170'480,413
1980	50'803,985	31'590,588
1981	55'362,155	19'936,675
1982	162'743,903	33'889,447
1983	183'314,637	16'960,856
1984	261'389,208	11'436,749
1985	1,715'382,488	29'061,768

(*) Valorizado al año de 1979.

Para las familias comuneras nada era más importante que acceder directamente al trabajo y la posesión de la tierra; para grupos de comuneros la importancia de tener una mayor participación en la conducción de la comunidad los llevaba a independizar el anexo o sector para constituir una comunidad.

Todo esto se daba en medio de un proceso de crisis de la agricultura y de empobrecimiento paulatino de las familias comuneras. Pero la pobreza campesina de las familias comuneras está condicionada por la mala distribución de la tierra, el bajo rendimiento productivo, la baja calidad de sus tierras y pastos naturales que redundaba en bajos ingresos para las familias comuneras. La minifundización no hacía más que acelerar el proceso de la pobreza, pero, a su vez, permitía a las nuevas familias comuneras tener una base de sustento de ingreso y de alimentación.

Acceder a un pedazo de terreno agrícola les significaba garantizar una base para el ingreso familiar, aun a pesar de que conforme se redujera el área distribuida se redujera también la participación de la actividad agrícola en el ingreso de las familias comuneras.

La contradicción comunidad campesina-SAIS Cahuide

De las 63 comunidades campesinas que se encontraban en el área de influencia de la SAIS Cahuide, fueron calificadas como socias de la empresa 28: 17 ubicadas en la margen derecha del río Mantaro y 11 en la margen izquierda del mismo río.

Los criterios que se establecieron para decidir la calificación de las comunidades como socias de la SAIS resultaron arbitrarios. Se señaló que no podían ser socias las que tuvieran ingresos no-agrícolas significativos, las predominantemente agrícolas, las que estaban cerca a zonas de expansión urbana porque eso les daba mayor posibilidad de desarrollo.

El problema de la tierra era común a todas las comunidades; muchas comunidades y familias comuneras venían diversificando el ingreso familiar con actividades no agrícolas que significaban algunas veces más de 50% del ingreso familiar; la cercanía a las ciudades había facilitado las migraciones; y, en fin, la mayoría de las comunidades eran predominantemente agrícolas como resultado del proceso de crecimiento de las haciendas ganaderas que había prácticamente arrinconado a las comunidades de las zonas altas a terrenos agrícolas de poca calidad agrológica.

Los reformadores del agro y los funcionarios de la SAIS tuvieron una interpretación distinta del problema de las comunidades campesinas. Considera

ron que el desarrollo de la comunidad campesina se hacía a partir del desarrollo y éxito de la SAIS como empresa productiva. Se consideró que aquellas comunidades que no eran consideradas como socias, podían desarrollarse al margen de la SAIS; y calificaron a las comunidades socias como "comunidades privilegiadas". Para ellos, la participación de la comunidad campesina en el manejo de la empresa era una participación no-productiva; sólo limitada a la distribución de los excedentes.

Consideraron que el atraso de las comunidades campesinas podía ser superado con la transferencia de tecnología de la empresa a través de la División de Desarrollo Comunal. Este organismo se trazaría como objetivo la constitución de empresas comunales modelo, con lo cual se iniciaría un proceso de reestructuración interna de las comunidades, ya que consideraron que una de las causas del atraso era la existencia de campesinos ricos y campesinos pobres dentro del territorio de la comunidad. La SAIS buscaba la nivelación interna en las comunidades campesinas, implementar el igualitarismo en las familias comuneras, no ampliando tierras a los que tenían menos, sino recalificando y redistribuyendo

las tierras sin mover ni ampliar ni un metro cuadrado de la superficie de las comunidades. .

Las razones del fracaso del modelo de desarrollo comunal concebido por los reformadores y funcionarios de la SAIS era inevitable por los fundamentos que sustentaban dicho modelo. No se entendió a la comunidad ni a la economía de las familias comuneras, ni el proceso de minifundización que se venía produciendo en las comunidades.

La economía de las familias comuneras se sustentaba en el trabajo de sus parcelas, complementado con ingresos no agropecuarios: artesanía, comercio, empleo eventual. En algunas comunidades existían ya las granjas comunales, pero éstas servían para aumentar los ingresos de las familias comuneras; reforzaban lo comunal, lo colectivo, pero no eran el eje de la actividad económica, ni de la comunidad, ni de las familias comuneras.

La granjas comunales que se establecieron en las comunidades socias de la SAIS lo hicieron sobre tierras y pastos empobrecidos, con sobrepoblamiento de ganado de baja calidad y con una carencia de infraestructura y sanidad, y al mismo tiempo con poca disponibilidad de recursos.

Que las comunidades prestaran poca atención a la constitución de granjas comunales en el territorio de la comunidad, llevó a que los funcionarios de la SAIS instalaran dos granjas multicomunales en la margen derecha del río Mantaro sobre las tierras de las unidades de producción Laive y Antapongo.

Con la acentuación de la crisis de la empresa y la reducción tanto de los

CAMBIOS EN LA PROPIEDAD DE LA TIERRA

excedentes hacia las comunidades como del presupuesto de la División de Desarrollo Comunal, las comunidades reanudaron los reclamos de tierra. Los delegados comuneros ante la asamblea de socios de la SAIS fueron asumiendo posiciones de crítica. más aún ante la evidencia del papel irrelevante que cumplían en el manejo y toma de decisiones de la empresa.

Ya para 1987, el sector más numeroso de comuneros consideraba agotado el modelo de SAIS. El 81.5% de los comuneros consideraba que la SAIS no los beneficiaba, sino a los administradores y gerente. Ante la pregunta de por qué se estaba de acuerdo con la parcelación o reestructuración, 51.9% respondió que porque las comunidades no tenían tierra.

Los 17 años de experiencia habían bastado para entender que el camino de solución a la pobreza de las comunidades y a la crisis de la agricultura y la ganadería no podía ser afrontado por el modelo SAIS ni por los planes formulados por la División de Desarrollo Comunal. Desde 1983, hubo tomas de fundos y de unidades de producción.

Perspectiva de la crisis en las comunidades campesinas

Si vemos el cuadro de la superficie territorial de las comunidades campesinas socias de la SAIS Cahuide, vemos que las 28 comunidades que la integran tenían una extensión de 104,044.47 hás., de las cuales 77.1% eran pastos naturales, 12.6% eran tierras agrícolas y 10.3% tierras no aptas para la agricultura y ganadería. Sobre este territorio comunal vivían y trabajaban en 19864,395 familias, que representaban a 21,096 habitantes.

Tomando en consideración la actual distribución de la tierra más la tendencia de crecimiento poblacional y el desarrollo de la crisis, vemos que la situación de las comunidades tenía la siguiente perspectiva.

Escasez de tierras y mayor minifundización: La escasez de tierras era más evidente en las comunidades de la margen derecha. Cinco comunidades tenían un promedio de hás./hab. menor de 1 (Chongos Alto, Llamapsillan, Palmayoc, Paccha y Santa Magdalena) y siete tenían menos de 2 hás./hab. (potaca, Talhuis, Quishuar, Carampa, Santa Rosa de Huacramansana, Chicche, Los Angeles). Si bien las comunidades restantes no tenían una presión fuerte sobre sus tierras, las posibilidades de desarrollo se veían mermadas porque la tendencia del crecimiento poblacional de aquí al año 2,000 agudizará la presión poblacional sobre las escasas tierras y pastos comunales. La tasa de crecimiento anual de las 28 comunidades socias era 2.7%.

Reducción de la capacidad agrícola y pecuaria de las tierras y pastos comunales. La minifundización de la tierra y los pastos naturales afecta considerablemente los rendimientos productivos. Allí donde la fragmentación de las tierras era mayor, los rendimientos productivos eran bajos. Las comunidades de la margen derecha, que poseían el 52.5% de la tierra agrícola sólo aportaban el 29.2% de la producción agrícola. Mientras que las comunidades de la margen izquierda que poseían el 47.5% de la tierra agrícola aportaban el 70.8% de la producción agrícola. Las comunidades campesinas de la margen derecha tenían rendimientos productivos bajos no sólo en comparación con las otras de la margen izquierda, sino de todo el departamento: la productividad del maíz era de 0.5 TM/há.; la producción de la papa era de cuatro TM/há.

Mientras que las comunidades de la margen izquierda tenían rendimientos superiores: de seis a 10 TM/há. de producción de papa y de 1.2 TM/há. de maíz. Las diferencias productivas se explican en parte por la riqueza de la tierra, pero también por su minifundización. Las comunidades de la margen izquierda no tenían una distribución de tierras de cultivo por familia y por habitante tan dramática como las de la margen derecha.

Sin embargo, estas diferencias son mayores si vemos el aporte total de las comunidades a la producción pecuaria.

De las 28 comunidades socias ocho (Yanacancha, Cachi, Canchapelca, Punto, Racracalla, Rochac, Chuya y Huayllahuara), aportaron 66.7% del valor bruto de la producción pecuaria y obtuvieron un margen de rentabilidad equivalente a 66.6% del total de la rentabilidad pecuaria de las comunidades. El resto de las comunidades tenía rendimientos productivos bajos, determinados sobre todo por el excesivo sobrepoblamiento del ganado ovino y vacuno en los pastos comunales y, debido también a la poca calidad de los pastos y del ganado. Había un excedente de 83,596.97 u.O. La inexistencia de pastos cultivados en los terrenos comunales limitó el desarrollo pecuario.

Calda de los ingresos de las familias comuneras. Las dos consideraciones anteriores tuvieron efectos inmediatos en la reducción de los ingresos de las familias. Todas las comunidades campesinas socias de la SAIS tenían ingresos bajos. En 1986, cuando aún no se había acentuado la crisis y se vivía un periodo de relativa estabilidad económica, los ingresos comuneros ya eran bajos. Los ingresos per cápita oscilaban entre \$1.90 y \$8.2 mensuales, muy por debajo del ingreso nacional.

Ya la agricultura sólo aportaba en algunas comunidades menos de 50% y el aporte de la ganadería en algunas comunidades significaba menos de 20%

CAMBIOS EN LA PROPIEDAD DE LA TIERRA

dependiendo ellas cada vez más de ingresos provenientes de la artesanía, comercio y empleo asalariado.

Migración y empleo rural. Las migraciones de estas comunidades eran básicamente por razones de trabajo. Tanto en las comunidades como en la SAIS la capacidad de empleo era reducida. Es más, los bajos ingresos que se obtenían de la explotación agropecuaria determinaron la migración.

Las comunidades con mayor presión demográfica sobre sus tierras comunales y a la vez con los ingresos más bajos, eran las que tenían las tasas más alta de migración. La comunidad de Vilca tenía 24.7% de población migrante; Chongos Alto, Paccha, Llamapsillan y Potaca, un 18.9% de población migrante, y las comunidades de Quishuar y Chicche un 17%. Estas comunidades tenían la menor PEA agropecuaria. Las comunidades de Paccha, Chongos Alto y Potaca tenían una PEA agropecuaria debajo de 50%. Las comunidades de Vilca, Llamapsillan, Chicche, Santa Magdalena, Santa Rosa de Huacramansana y Palmayoc tenían una PEA agropecuaria entre 50% y 60%.

Como vemos, eran estas comunidades las que tenían la mayor densidad poblacional, la mayor fragmentación de su tierra y la menor capacidad productiva.

El promedio de comuneros que trabajaban como obreros y empleados era significativo en las comunidades mencionadas. La comunidad de Vilca tenía 34.58% de su PEA asalariada; Potaca, Chongos Alto, Paccha, Llamapsillan, Chicche, Quishuar, Santa Rosa de Huacramansana, Coricocha, Palacio y Santa Magdalena, tenía una PEA asalariada entre 20% y 30%.

Lo que se vive ahora en las comunidades socias de la SAIS particularmente en la margen derecha del río Mantaro, es el regreso de los migrantes hacia sus comunidades. Para ellos no habrá tierra suficiente y lo que pasará es que la minifundización de las tierras comunales será mayor como lo será también el deterioro de la capacidad productiva de las tierras y pastos naturales.

Las características de la crisis que enfrentarán las comunidades campesinas socias de la SAIS, y que pudo ser común a otras comunidades de la zona serán lassiguientes:

Mayor fragmentación y minifundización de la tierra agrícola y los pastos naturales;

reducción de la capacidad de empleo de las comunidades y empresas de la zona, no por efectos de la mecanización de la actividad agropecuaria, sino por las escasas posibilidades de acceder directamente al trabajo de la tierra y de los pastos naturales;

- caída de la capacidad productiva de la tierra; disminución de los rendimientos productivos agrícolas y ganaderos;
- caída de los ingresos de las familias campesinas por la pérdida de rentabilidad de la actividad agropecuaria y por las pocas posibilidades de conseguir ingresos suplementarios en el comercio~ la artesanía o el empleo temporal.

IV. Conclusiones

Las SAIS como empresas asociativas no han podido resistir periodos de crisis prolongados como los que vivimos a partir de 1978 y son muy pocas las SAIS que se mantienen en pie. A pesar de que en este proceso de crisis su empobrecimiento ha sido mayor, las comunidades han mostrado más facilidad para adaptarse y buscar salidas dentro del modelo comunal. Sacrificando la producción agropecuaria y la productividad, repartiendo al máximo entre las familias los pocos ingresos generados, han asumido el reto.

Resaltar la importancia de la comunidad en todo ésto, significa poner en primer lugar a las familias comuneras y a las formas asociativas de posesión y trabajo como posible salida a la crisis, o mejor, como los actores protagónicos de un proceso de reactivación de la agricultura y economía nacional.

Esto supone que una condición básica para iniciar la solución de la actual crisis agraria es ampliar la frontera agrícola y de pastos naturales para las comunidades campesinas. No existe camino ni instrumento más eficaz para mejorar la producción agropecuaria de las comunidades e incrementar los ingresos campesinos que ampliar la tierra agrícola y los pastos naturales de las comunidades.

BIBLIOGRAFIA

- ARGUEDAS, José María
1977 "Evolución de las Comunidades Campesinas", en: *Formación de una cultura nacional Indoamericana*, S. XXI, México.
- CABALLERO, José María
1981 *Economía agraria de la sierra peruana*, IEP, Mayo. Lima.
- CAYCHO, Hernan
1977 *Las SAIS de la sierra central*, ESAN-Departamento de Investigación, Lima.
- MONTOYA, Rodrigo, *et. al.*
1975 *La SAIS Cahuide y sus contradicciones*, UNMSM, Lima.

CAMBIOS EN LA PROPIEDAD DE LA TIERRA

HOPKINS, Raúl

1981 *Desarrollo desigual y crisis en la agricultura peruana 1944-1969*,
IEP.
Lima.

SAIS CAHUIDE

1971-1985 *Memoria del consejo de administración.*

1971-1985 *Balances económicos.*

1987 *Plan de desarrollo integral de las comunidades socias de la SAIS
Cahuide Ltda. NQ 6.*

SANCHEZ, Rodrigo

1987 *Organización andina, drama y posibilidad*, IRINEA Huancayo.

VALDIVIA, Corínee y PICHIHUA, Juan

1985 "Factores que influyen en el proceso de acumulación de capital en la
SAIS de la sierra central", *en: SEPIA I*, Piura.

*ORIGENES Y PROCESO DE CONSTITUCION DEL
EMPRESARIADO AGRARIO EN CHINCHA
1900 - 1969 / MARCO DEL MASTRO*

Antecedentes históricos de los empresarios agrarios

El origen italiano

La mayoría de empresarios agrarios que hoy figuran entre los más importantes en el Valle de Chíncha -como los Corbetto, Peschiera o Bianchi- pertenecen a familias de origen italiano cuya presencia en el país y en la provincia se remonta a fines del siglo pasado e inicios del presente.

El lugar de origen de buena parte de ellos se ubica en la región de la Liguria, en especial las ciudades portuarias de Chiavari o Génova, donde el transporte marítimo era una de las actividades económicas más importantes. Bajo el impulso de la segunda revolución industrial dicha actividad marítima entró en una grave crisis como producto de las innovaciones tecnológicas.

Entendemos que este proceso, que también se dio en la agricultura y que afectó a otras regiones de Italia, sumado a la crisis política que vivió ese país como producto de su unificación en el mismo periodo (1870), fueron los factores estructurales que provocaron una migración masiva, no sólo al Perú, sino a otros países del continente, que recibieron una cuota mayor, como Estados Unidos, Brasil, Argentina y Venezuela.

Lo importante en el caso peruano es que existió un componente significativo de inmigrantes italianos de las mencionadas ciudades, ubicadas en una región que era, y es, con Milán y Turín uno de los polos industriales del triángulo del norte y que supuestamente no habría sufrido un éxodo masivo de su población. Por eso se llama la atención sobre los efectos de la segunda revolución industrial sobre la navegación antes que sobre la agricultura, el sector más afectado, sobre todo en el sur de Italia, por efecto de una estructura tradicional por la expatriación de numerosas familias de origen campesino.

Si bien entrevistando a miembros de la tercera o cuarta generación de inmigrantes en el Perú no es posible conocer, más directamente las motivaciones y ocupaciones de los actores sociales de aquel proceso, pensamos -por el lugar de origen- que este estrato de inmigrantes no era tan pobre como quienes provenían del sur de Italia.

La mayoría de abuelos o bisabuelos de los actuales empresarios de origen italiano son recordados como personas laboriosas que en poco tiempo lograron tener una actividad independiente. Suponemos que esto pudo ser logrado no sólo por el trabajo sino por una posición social de origen que les permitió llegar con algunos ahorros y también desarrollar un conjunto de relaciones que difícilmente hubieran podido ser emprendidas a partir de un origen más humilde.

Otro aspecto vinculado a las motivaciones que acaso incidieron en la elección del Perú como destino es la influencia de un mito que hasta hace por lo menos dos decenios estaba presente en la sociedad italiana, y que sintetiza el dicho "Vale un Perú". No pretendemos remontarnos al origen del mito ni contrastado con la realidad, pero pensamos que muchas experiencias de italianos en el Perú contribuyeron a alimentarlo a lo largo del tiempo. Esta idea de un Perú rico donde bastaba saber trabajar para lograr el éxito económico debió influir en las mentalidades de quienes llegaron hace alrededor de un siglo a Chíncha. Sobre todo en aquellos que eran parte de la región ligure, reconocidos en toda Italia como personas con un particular apego al dinero.

Chíncha, destino de muchos inmigrantes e impulso de nuevas actividades económicas

Chíncha fue el tercer centro popular poblado, después de Lima y el Callao, donde tuvo importancia la presencia italiana en el Perú de inicios de siglo.

Para explicar concretamente esta significativa presencia de italianos en Chíncha, hay que tomar en cuenta la relativamente corta distancia de Lima (unos 200 km.), el clima seco propicio -a diferencia de Cañete y de otros valles más cercanos a la capital- para el desarrollo de la actividad vitivinícola, para la cual tenían ventajas relativas adquiridas en su región de origen, donde este cultivo predominaba. Además Chíncha tenía puerto y era lugar de cabotaje de barcos mercantes de italianos que fueron quedándose y dando un nuevo dinamismo a la actividad comercial.

No es casual, entonces, que entre 1911¹ y 1930 las empresas que se forman e inscriben como sociedades mercantiles tengan un fuerte componente de

¹ Año en que se abren los registros públicos en la provincia.

EMPRESARIADO AGRARIO EN CHINCHA

accionistas de origen italiano. En el comercio ellos constituían alrededor del 30% de los accionistas. En la vitivinicultura su presencia será mucho más notoria: 80% de los inscritos. No eran actividades marginales, ya que durante este periodo en el comercio y la vitivinicultura se constituyó un elevado número de empresas, ocupando el segundo y tercer lugar, con el 23% y el 12% respectivamente, del total de empresas constituidas, después de las agrícolas (40%).

Además, la presencia de italianos en estas actividades no sólo era proporcionalmente relevante, sino que ocurría en las empresas que concentraban mayor capital social inicial. Así tenemos que en el comercio una sola empresa constituida por los cuatro hermanos Peschiera Tori y otros dos accionistas (Bertorini y Roy) concentró el 66% del capital de ese sector. En la vitivinicultura también una sola empresa, constituida por los cinco hermanos Nagaro, concentró el 83%.

Las formas de articulación con las clases dominantes

Las formas de inserción de los inmigrantes italianos en la provincia tuvieron diversas modalidades, no necesariamente excluyentes. El carácter masivo de esa inmigración favoreció la constitución de una colonia bastante diseminada a lo largo de la costa, lo cual significaba que ya desde antes de su arribo al Perú los italianos contarán con una red de relaciones, incluidos familiares o, con más seguridad, paisanos. La colonia italiana jugó un rol muy importante en la primera integración de los recién llegados. Es a partir de allí que el inmigrante podrá decidir dónde ir y en qué trabajar. Será, también esta colonia el contexto de muchos matrimonios. Tan importante será el peso de la colonia que es a partir de su propia iniciativa que se formará el Banco Italiano en 1889, a diferencia de otros bancos extranjeros en el Perú, donde el peso de los inmigrantes no resultaba determinante.

A comienzos de siglo el banco abrió en Chíncha, su primera sucursal fuera de Lima, y contribuyó a la formación de un núcleo empresarial de origen italiano en la provincia, relativamente autónomo con respecto a los grupos de mayor poder económico en ese periodo: el capital comercial y financiero inglés y los grandes terratenientes. Sin embargo, las relaciones con estos grupos no dejaron de establecerse. Muy por el contrario, encontramos evidencias de una articulación por distintos mecanismos.

El matrimonio de italianos prominentes con familias de grandes hacendados (Peschiera-Carrillo, Natteri-Carrillo, Bianchi-Jordán) con antigua presencia en la región fue una forma de acceder a la tenencia de la tierra y de articularse con el poder económico.

Otros italianos se vincularon con los intereses comerciales y financieros ingleses, hegemónicos hasta entonces, muy presentes en los distintos valles de la costa y en el Perú en general. En Chíncha el primer tomo del libro de propiedades inmuebles nos muestra hacia fines del siglo pasado, cómo un tal señor Brignole, de nacionalidad italiana, gracias a sus relaciones con la Duncan Fox logró préstamos que le permitieron acceder a la propiedad de la tierra y a la conducción de tierras de terceras personas. A cambio de esto el Sr. Brignole se encargaba de expandir el cultivo del algodón entre los productores del valle a través de habilitaciones que procedían de préstamos siempre realizados por la compañía inglesa, preocupada por la generalización del cultivo de este importante insumo de la industria textil de su país, y de otras actividades como la ganadería, que utilizaba la pasta de semilla de algodón.

Los años 30: los agricultores, el Estado y la política

A partir de los años 30 el crédito estatal y la presencia de nuevas organizaciones políticas surgidas en la crisis mundial de comienzos de decenio favorecieron el ingreso de nuevos propietarios y sobre todo de arrendatarios en la parte del valle que corresponde a las grandes propiedades y a la producción de algodón. En efecto, en este periodo en Chíncha asistimos, como figura en los libros de sociedades civiles, a la conformación de empresas agrícolas que por lo general alquilaban tierras para conducidas directamente.

Es por esos años que la generación inmediatamente anterior a la actual comienza a buscar, y de hecho encuentra, soluciones al problema del agua. Muchos de los padres de los actuales empresarios (Gereda, Peschiera, Massaro, Corbetto entre otros) fueron los protagonistas de la interconexión y derivación hacia el valle de las aguas de las lagunas que quedan en la parte alta de la provincia. El núcleo empresarial que comenzaba a gravitar en el valle logró concretar la obra con mayor facilidad, gracias a la obtención de recursos financieros de la banca, previa calificación de los agricultores aptos para recibidos.

La presencia del Estado central en la propiedad de la tierra se expresaba en forma permanente en la hacienda Lurínchíncha cuyo intestatario era el colegio nacional San Luis Gonzaga de Ica. A raíz del arrendamiento de esta propiedad, que el Estado otorgaba a agricultores del valle, podemos introducir en un conflicto sintomático de que el proceso de inserción de los italianos no fue tan llano.

Un propietario, Julio Bianchi, que en los años 20 llegó a la cúspide de su carrera empresarial en el valle con la implantación de una moderna desmotadora, empieza a tener problemas en el decenio siguiente, bajo el gobierno de Benavi-

des, con un juicio que le interpone el Estado por un supuesto no cumplimiento cabal del contrato de arriendo de la hacienda Lurinchincha.

"Con la famosa depresión de los años 30 tuvimos muchos problemas. Esta depresión no fue ajena al comercio algodonero, sufrimos nosotros una buena baja en nuestro negocio. Esto, unido a la situación política que sufrió el Perú en esa época, la caída del presidente Leguía. Esto originó muchas represalias, también para personas que tenían nada que ver con el gobierno, eran simplemente personas que hicieron fortuna durante la época del presidente Leguía, trabajando honestamente...

"Lamentablemente el negocio de mi abuelo cayó dentro de este problema. Se adujo en esa época que mi abuelo había pagado una suma irrisoria de arrendamiento, cuando en realidad este fundo se arrendaba en un remate público y el mejor postor se lo llevaba.

"Bueno, la cuestión es que se le hizo un juicio y como pelear contra el Estado es difícil, eso originó una retracción muy grande, una etapa de recesión, nos deshicimos de muchos fundos, los arrendados los dejamos, el fundo más grande lo vendimos y conservamos uno donde teníamos centralizada ladesmotadora de algodón. Aparentemente había más cariño por ese sitio, es el fundo que hasta ahora conservamos: fundo Sta. Rosa. La desmotadora posteriormente también paró de trabajar, a raíz de todos estos problemas" 2.

Mas allá del litigio en sí, es importante ver hasta qué punto la lógica del comportamiento del Estado se guiaba sólo en función de sus propios intereses (los "generales") o se colocaba en el medio de contradicciones interburguesas, en un contexto de crisis, para favorecer intereses particulares. La pregunta es pertinente en cuanto tenemos entendido que la familia del presidente Benavides estaba vinculada con la familia Cillóniz, terratenientes de gran poder en el valle y que objetivamente, por su posición, sacaban ventaja de las dificultades de cualquier otro empresario, y más aun si los problemas se presentaban en un eventual serio col!!petidor, como que lo era Julio Bianchi.

El juicio fue muy largo y sólo en 1940, cuando Oscar Benavides ya no era presidente y Manuel Prado lo había sucedido, pudo la familia Bianchi resolver favorablemente su juicio con el Estado.

Este episodio, de casi diez años de duración, nos estaría revelando el rol determinante que jugaba el poder político central en el destino de los terratenientes, estableciéndose con él relaciones de tipo clientelista y patrimonial. Todo se resolvería en el vínculo estr~cho y la relación personal.

Curiosamente, cuando entre 1945 y 1948 cambia el carácter del régimen, se observa entre los propietarios un mayor poder de articulación de sus intereses. Un gobierno más democrático, que no responde a intereses particulares y busca favorecer a sectores tradicionalmente marginados, como lo fue el del Frente Democrático Nacional (FDN). Cuando se empieza a favorecer la sindicalización en el campo y se da una ley de yanacanje, tendiente a mejorar la situación de los trabajadores en el campo, es justamente cuando, por reacción o temor, los empresarios se sienten en la urgencia de constituir sus propias organizaciones y de demostrar que también ellos se preocupan por los trabajadores. Así interpretamos el hecho de que recién en 1946 se formara la Asociación de Agricultores de Chíncha, cuyos estatutos reproducen, sin embargo, patrones de conducta oligárquicos: sólo podía ser socio quien poseía más de 15 hectáreas y sólo podía ser elegido quien tuviera más de 60 hás. o representara una sociedad de más de una persona que poseyera la misma dimensión.

Un año después la misma asociación formó una abastecedora conformada por los 14 agricultores más importantes del valle de ese entonces y cuyo objetivo era proporcionar a los trabajadores de los asociados los productos y artículos de consumo necesarios, a precio de costo. Esta preocupación empresarial estaría confirmando, a su vez, la generalización de relaciones sociales de producción basadas en el salario.

Los empresarios agrarios y la modernización de la agricultura en Chíncha antes de la reforma agraria

A partir de los años 50 en el valle de Chíncha se da una serie de cambios en la estructura agraria que serán impulsados por un núcleo de empresarios, que hasta nuestros días figura como un ente dinámico de las relaciones sociales que predominan en esta provincia.

Los cambios económicos que comienzan a generalizarse en el valle tienen que ver con lo que desde las ciencias sociales se conviene en definir como modernización: la modernización en Chíncha, vista desde el comportamiento económico de la burguesía agraria, se caracterizó por una acelerada concentración de tierras en manos de nuevos empresarios, una conducción directa cada vez más tecnificada, una mayor integración y diversificación, y una intensa mecanización e incorporación de productos químicos en la actividad agrícola.

Cambios en la tenencia de la tierra y en las formas empresariales de la producción agrícola

En los años 50 en el valle de Chincha se asiste a un proceso de transferencia y concentración de tierras que culmina hacia los primeros años del siguiente decenio. Entre las familias que antes de la reforma agraria poseían mayores extensiones en el valle y que hasta hoy día destacan entre los agricultores más importantes tenemos a por lo menos dos, Corbetto y Gereda, que habiendo sido antes de los años 50 propietarios de extensiones más bien reducidas pasaron a ser virtuales latifundistas (entre 1,500 y 3,000 hás.) Las otras dos familias más importantes de hoy ya habían iniciado un proceso de concentración antes, pero consolidaron aun más su posición. Entre los años 50 y los 60 la familia Cillóniz alcanzó el control sobre unas 5,000 hás.

La sociedad anónima fue la forma empresarial que acompañó a este proceso. Nunca antes ni después se conformaron tantas sociedades anónimas en Chincha dedicadas a la explotación de predios rústicos. Es importante destacar que estas sociedades por lo general estaban conformadas por dos socios o poco más, con algunas excepciones de familias extensas, como los Corbetto o los Cillóniz³, donde encontramos empresas agrícolas en las que incursionan padres, hijos, hermanos y primos como en los casos de Agrícola Chacarilla S.A., Agrícola San Pablo y Anexos S.A. y Agrícola Canyar S.A., registradas todas en 1960.

Esta forma empresarial se generaliza, notándose muy pocos casos en los que se conforman empresas que no sean Sociedades Anónimas, a diferencia de la variedad de formas que observamos para los años anteriores, con las Sociedades Colectivas y las Sociedades Agrícolas. Suponemos que la generalización de esta forma expresa, como de hecho lo estamos tratando de evidenciar en esta parte, un cambio en la mentalidad de los empresarios.

193

El proceso de concentración que no sólo implica menor número de unidades productivas con mayores extensiones, sino la aparición y consolidación de nuevos propietarios y de nuevas formas empresariales; supuso también que la agricultura se convirtiera en la actividad más dinámica en el valle.

La relevancia de la incursión empresarial en la producción agrícola durante los años 50 queda graficada cuando nos preguntamos sobre el peso que ella tuvo en la conformación de empresas en las diversas actividades económicas, y cuando comparamos este peso relativo con los de los periodos inmediatamente anterior y posterior (véase el cuadro siguiente).

3 Curiosamente estas dos familias son también las que mayores extensiones llegaron a concentrar lo que permite plantear la hipótesis de que a mayor extensión de las familias (integración de dos o más núcleos familiares) se producían un mayor nivel de concentración de tierras.

Indicadores Dinamismo Empresarial Privado	(1) Producción Agrícola			(2) Conjunto de Actividades			1/2		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
30-48	6	15	5'917,452	64	172	11'119,442	0.09	0.09	0.53
49-62	25	101	77'929,581	77	264	134'652,587	0.32	0.38	0.58
63-75	13	31	9'645,702	204	648	124'940,815	0.05	0.06	0.07
A =Empresas constituidas B =Socios de empresas C =Capital social inicial									

Los datos presentados muestran con bastante claridad la importancia de los años 50, cuando estos indicadores de la actividad empresarial agraria privada alcanzan sus puntas más altas. Llama la atención en la composición de estos indicadores el carácter concentrado del capital social inicial declarado. Son relativamente pocas empresas en manos de muy pocas familias, un evidente reflejo de la concentración que se venía produciendo en la tenencia de la tierra.

En este periodo entre los Gereda y los Corbetto constituyeron nueve empresas en la producción agrícola (cinco Gereda y cuatro Corbetto) con un capital social inicial declarado que suma \$ 59'786,048. Estas cifras representan el 36% de las empresas constituidas y nada menos que el 77% del capital social inicial declarado en la producción agrícola.

Identificamos tres factores que habrían influido en los años 50 para que se abriera el proceso indicado. Por un lado el gobierno del FDN, con fuerte presencia aprista, generó entre los años 1945 y 1948 temores entre algunos propietarios, como los Guimoye, que decidieron subdividir sus fundas y vender parte de ellos preferentemente a hombres que habían desempeñado allí cargos de confianza, como los Gereda.

Hicieron lo mismo las compañías extranjeras que mantenían hasta esa época control sobre apreciables extensiones de tierra. En los años 50 la casa Bozzi vendió a la familia Corbetto, la hacienda Canyar de 1,500 hectáreas pues temía una expropiación. Esta situación le abrió paso al núcleo de empresarios más dinámicos.

Otra condición favorable fue a partir del fin de la segunda guerra mundial y en especial con la guerra de Carea, una creciente demanda externa de algodón.

EMPRESARIADO AGRARIO EN CHINCHA

"Los mercados favorecieron bastante el algodón peruano durante los años cincuenta lo cual produjo una rápida expansión del cultivo aldonero que convirtió nuevamente el algodón en el primer producto de exportación peruano. De un bajo nivel de 120,000 hás. en 1947, el área de cultivo aldonero llegó a cerca de 230,000 hás. en 1956, y su producción creció en un 75%. La mayor" expansión tuvo lugar entre los años 1950 y 1954" 4.

El algodón en Chíncha empezó a cubrir áreas de cultivo antes no debidamente valorizadas. Así tenemos que campos dedicados a la alfalfa, que servían para dar alimento al ganado de las faenas, fueron sembrados con algodón. Este cambio, asociado a la mecanización, en muchos casos fue paralelo al cambio de propiedad, tal como lo testimonia el caso de la nueva unidad agrícola San Pedro S.A. constituida por los Gereda en 1950 a partir de la venta realizada por Emilio Guimoye de una parte de la hacienda Hoja Redonda.

A partir de 1950 el algodón contribuye a consolidar la propiedad de la tierra de estos empresarios, dándoles una base de acumulación, de capital suficiente para concentrar más tierras e integrarlas productivamente, con la constitución de desmotadoras, como veremos más adelante.

Planteamos que el proyecto de traer agua de las lagunas de la provincia, concluido hacia mediados de los años 40, más allá de haber resuelto en parte el problema del agua, fue la base generadora de mecanismos de solidaridad entre los miembros del grupo de propietarios mencionado y constitutiva de una imagen de legitimidad que se proyectó sobre el conjunto de la provincia.

Cambio en la conducción y calificación técnica de los agricultores

Observamos que en los principales casos de familias que protagonizaron este proceso hubo por los años 50 un recambio generacional en la conducción de las empresas. Muchos de los hijos o sobrinos de la generación que se preocupó por el problema del agua en los años 40 comenzaron a trabajar en los 50. A diferencia de sus padres, estos nuevos conductores asumieron la actividad agraria después de un periodo de calificación profesional en la universidad. A mediados del decenio egresaron de la Escuela Nacional de Agricultura, por ejemplo Luis Falcone Salazar, Julio Peschiera Da Fieno, José Navarro Grau y Luis Bianchi Jordán, entre otros, como ingenieros agrónomos. Otros del valle obtuvieron el mismo título en el extranjero, sobre todo en los Estados Unidos.

4 Rosemary Thorp, Geoffrey Bertram, *Perú 1890-1977. Crecimiento y políticas en una economía abierta*, p. 361

Es de suponer también que esta nueva generación más calificada imprimió en la actividad empresarial una dinámica conducente a una mayor eficiencia y productividad.

Este núcleo de empresarios jóvenes logró asentarse, con un poder renovado y legitimado, gracias a la introducción de nueva tecnología y por su mayor presencia y gravitación en el campo.

Las innovaciones tecnológicas y el desarrollo de las fuerzas productivas y límites.

En los años 50 fueron introducidas diversas innovaciones tecnológicas, en el proceso comúnmente conocido como "revolución verde". Estas innovaciones, que tuvieron un carácter cuando menos regional latinoamericano, se expresaron en Chíncha con particular fuerza, como dice el agricultor Luis Corbetto Rocca.

"El gran cambio de la agricultura ocurre en los años más o menos 55 para adelante. Entra a tallar en la agricultura la mecanización, en el algodón, en el maíz y en el frejol. Entran los tractores para cultivar, para hacer todas las labores y comienza a bajar la mano de obra en las labores agrícolas. Además de la máquina que era muy accesible, se comienzan a utilizar los abonos y la fertilización".

También por esta época se generalizó en Chíncha la perforación de pozos. Para la utilización del agua de sub-suelo se comienza a instalar grupos electrógenos propios, pues entonces no existía la central hidroeléctrica del Mantaro.

Otro cambio vinculado a la "revolución verde" fue la introducción de diversas variedades de semillas, y la preocupación por la innovación y difusión que llevó a crear estaciones experimentales. En esa época los agricultores de Chíncha se apoyaron en la estación experimental de Cañete y en la Universidad La Molina. Por ejemplo un agricultor como Julio Peschiera, pasó tres años practicando y trabajando en los veranos en la sección experimental de la estación de Cañete antes de iniciar sus actividades en Chíncha en 1957.

Por último, es importante remarcar 10 que significó la llegada de los insecticidas al valle, en ese mismo decenio. La agricultura comenzó a ser muy exigente en cuanto a la eficiencia y la productividad, y empezó una pugna (vinculada con esa exigencia) entre comerciantes de insecticida. Pugna que a su vez reflejaba la competencia entre las fábricas, que los producían cada vez más fuertes para terminar con las plagas.

Frente a esto, como lo señala Julio Peschiera, el agricultor: "perdió la brujula y comenzó a atacar cada plaga y cada pequeño problema con insecticidas cada vez más fuertes. Entonces fue eliminando sin querer el control biológico, el

recurso natural: la fauna genética. Así, algunos insectos desarrollaron resistencias a algunos productos. Las consecuencias se sufrieron en el lapso de pocos años. Se estima que este proceso que inició en 1954 produjo un desastre ecológico y económico que se vivió con particular intensidad en 1956, cuando el valle no alcanzó ni el 10% de sus niveles promedio de producción".

Fue recién en 1957 que los experimentos con diferentes insecticidas llevaron a poner en práctica la convicción de que para recuperar el equilibrio ecológico era preciso dejar de aplicar insecticidas tan poderosos. La producción se recuperó plenamente en 1957.

Al parecer el problema se debió en parte, a que los insecticidas eran producidos por compañías norteamericanas pensando en los Estados Unidos, donde hay otro clima y otro algodón. Allí el cultivo tiene sólo cinco meses de ciclo vegetativo y en el momento preciso basta atacar uno o dos meses a las plagas para eliminarlas. En cambio en el Perú el ciclo vegetativo varía entre siete y nueve meses, y al fumigar los insectos, lejos de desaparecer, engordaban.

Las tendencias a diversificar e integrar la producción.

Un rasgo importante en el comportamiento económico de la burguesía agraria en este periodo anterior a la reforma agraria de 1969, es una mayor propensión a diversificar e integrar su actividad principal, la producción del algodón.

Si bien estas nuevas estrategias de inversión no alcanzan a difundirse en el valle, sí están presentes en las familias de los empresarios agrarios más dinámicos que hemos venido identificando. Así tenemos, por ejemplo, que si bien la agro-industria algodonera no es un rubro importante en términos generales, son muy pocas las nuevas empresas que allí se constituyen. Sin embargo-las dos familias que más destacaron en el proceso de concentración de tierras durante este periodo, Corbetto y Gereñá, constituyeron juntas en 1952 una importante desmotadora, Desmotadora Santa Estela S.A. Asimismo la familia Cillóniz, la más poderosa del valle, instala una nueva desmotadora, Desmotadora San José

S.A., en 1960.

En ese mismo periodo prácticamente el mismo núcleo diversifica en inversiones inmobiliarias. Los Cillóniz, los Corbetto y los Peschiera constituirán diversas empresas de este tipo: Inmobiliaria Lourdes S.A. (1957), Inmobiliaria Sta. Enriqueta S.A. (1959), Inmobiliaria Canchamana S.A. (1963), entre otras.

La presencia de estas familias en las inmobiliarias se explica por el tipo de asentamiento que en periodos anteriores fueron expandiendo en tomo a las

actividades que las ocupaban, comercio y vitivinicultura, en las inmediaciones del casco urbano de Chincha Alta. Allí se desarrollará después el negocio inmobiliario.

El surgimiento de este negocio lo asociamos también con el proceso de modernización de la agricultura en el valle y al debilitamiento del sistema de haciendas en las provincias colindantes (Huancavelica y Ayacucho), principales causas del crecimiento urbano de esa época. Entre 1961 y 1972 ocurre en Chincha un cambio de la importancia relativa de las poblaciones rural y urbana a favor de esta última.

El crecimiento urbano en Chincha además se vio favorecido en los años 60 por la introducción de la pesca. Esta actividad concentró un porcentaje significativo del esfuerzo empresarial del periodo, y ocupó el primer lugar del total de empresas constituidas. El puerto de Tambo de Mora cobró un auge inusitado; su población se vio más que triplicada en sólo diez años, y el movimiento comercial en Chincha Alta creció significativamente.

Quienes intervinieron en esta actividad fueron en su mayoría empresarios de fuera de la provincia. Cuando revisamos la composición del accionariado de la gran mayoría de empresas pesqueras constituidas en los años 60, identificamos una significativa presencia de familias de origen judío, que intervienen por primera vez en las actividades pesqueras de la provincia.

Muy pocos en el núcleo de empresarios agrícolas más pujantes arriesgaron en la pesca, y entre los empresarios agrarios en general no ubicamos una disposición del todo favorable a ampliar su inversión por el lado de la pesca. La familia Peschiera regionalmente diversificada⁵, siempre en la agricultura, se lanzó a la actividad pesquera con motivaciones y resultados que Julio Peschiera se encarga de anotar:

"Desgraciadamente también intervino la familia en esto (la pesca), primero se hizo una sociedad con Brando, en Huacho, que se llamaba CONSA (Conservas y Sagazones) una compañía que había estado un poco mal manejada y necesitaba un poquito de mejor manejo y necesitaba capital y ese fue capital de Chincha y entramos todos, inclusive mis primos menores también entraron, o sea todo el mundo entró con lo que pudo, alrededor del año 62".

"Entre el 60 y el 61 se me presentó una oportunidad en Cañete, el Sr. Mujica empezó a parcelar sus fundos y un fundo Quiva de tierras maravillosas fue parcelado y el promotor de esto fue un amigo mío (Alvarado García Sayán) que me ofrece incluso financiación, además yo tenía algo de ingreso de mis primeros

5 Esta familia no sólo estuvo asentada en Chincha sino también en Cañete y Asia, entre otros valles de la costa central.

años de trabajo, algo de ahorro y hubiera podido hacerlo, tenía incluso la proforma lista para comprarme 50 hás. justo en esos momentos se presenta la ocasión de invertir en esta compañía CONSA y dejo lo poco por el entusiasmo de la pesca. Con la pesca pensaba ganar mucho más plata. Invierto en la pesca, me quedo sin las tierras y me quedo sin mi capital a los 4 ó 5 años"

"Yo creo que allí se perdió el tiempo, se perdió un gran dinero, fue un hueco que se fonnó y se puede decir que en el grupo familiar nunca se hizo dinero con la pesca. Se perdió tiempo y se dejó de hacer negocio agrícola que hubiera sido maravilloso. Claro que a la larga lo hubiésemos perdido también".

Más adelante el entrevistado ensaya una interpretación sobre la experiencia relatada:

"A lo mejor no estábamos preparados. En la pesca había que ser comerciantes, a partir de esta experiencia creo que no somos ni comerciantes. Por otro lado, la atención al campo a uno lo absorbe de tal fonna, que quiere imponer ese ritmo en otras cosas y no es así. Por ejemplo, el alejamiento de la anchoveta, el control sobre lo que se pescaba y los daños que sufrían las lanchas limitaban mucho el manejo regular que sí se puede obtener en el campo".

"Pienso, que nos faltó experiencia, no estábamos hechos para un negocio tan errático como el de la pesca, toda la cosa era complicada (el alejamiento, los precios), por lo menos para el nivel que en esos momentos se hacía el negocio, a lo mejor en niveles más grandes o mayores volúmenes nos hubiera ido mejor".

Este caso, poco común entre los empresarios agrarios, refleja las dificultades y frustraciones que produjo la incursión en la pesca de una familia vinculada a la agricultura. Tres aspectos son importantes en esta experiencia: el tipo de gestión de la empresa, completamente distinta, que exigía un alto nivel de dedicación; la escala de producción que al parecer volvía el negocio mucho más difícil para quienes no incursionaban con un gran capital; y el arraigo en la agricultura, como lo comenta el propio Julio Peschiera:

"Yo creo que nosotros somos agricultores, siempre lo hemos sido, pienso que zapatero a tu zapato, yo pienso que si todos los agricultores sabemos hacerlo bien, debemos seguir en esto, porque necesitamos hacerlo, le puedo decir que emocionalmente es lo que nos gusta hacer, desde mi padre, todos vivimos y respiramos por el campo..."

Esta dimensión subjetiva de reafirmación de la identidad de agricultor, hecha después de 20 años, nos abre interrogantes sobre el rol que cumple dicho arraigo en las posibilidades de expansión y diversificación de estos grupos, y sobre cuánto han influido e influyen los problemas de gestión y escala sobre esta dimensión, y viceversa.

DEL MASTRO

En la medida en que percibimos este caso como una experiencia aislada, que arroja luces sobre el conjunto, podemos afirmar, apoyados también en los indicadores ya presentados, que por lo general los empresarios agrarios buscaron consolidar su posición invirtiendo en la producción agrícola misma.

En conclusión, si bien la integración productiva fue una línea presente, con la creación de desmotadoras. al menos por los empresarios mejor colocados en la estructura productiva agraria, la diversificación en otras actividades fue un camino menos claro, ya que si bien hubo inversión en inmobiliarias (sector no productivo especulativo), no la hubo significativa en la pesca, la actividad que surge como la más dinámica en los años 60. Si bien la diversificación en otras actividades tuvo un carácter limitado, no lo fue tanto en la misma producción agrícola: la inversión que supone la diversificación de cultivos en frutales tuvo un carácter relativamente extendido. A partir de los años 60 se sembró frutales, en especial naranjas. Los Falcone, los Navarro Grau, los Bianchi, los Peschiera y los Corbetto están entre los agricultores que en esa época dedicaron al rededor de 50 hás. cada uno a ese producto.

El consenso generalizado que fue captando la necesidad de una reforma agraria, sobre todo a partir del primer gobierno de BelaÚllde, marcó un cambio en el tipo de tenencia de la tierra. Ante el temor de que pudiesen ser afectados, los empresarios agrarios comenzaron a independizar predios, de preferencia entre los miembros de sus propias familias. Así lo expresa Javier Gereda Peschiera.

Esta tendencia se generalizó con la reforma agraria de 1969. Entre ese año y 1973 (año en que efectivamente fue expropiada buena parte de los fundos de Chíncha) como resultado de una revisión de los libros de propiedades inmuebles se generalizaron las independizaciones y las transferencias a terceros, con el resultado de que muy pocos fundos excedían las 150 hás., el límite de inafectabilidad fijado por la ley.

*REFLEXIONES SOBRE LAS PRACTICAS DE LOS
CENTROS DE PROMOCION / VERA GIANOTTEN,
TON DE WIT*

Introducción

Este texto es un esfuerzo de balance de las actividades de promoción rural, sus alcances, sus limitaciones y sus nuevos retos a partir de las organizaciones no-gubernamentales (que llamaremos centros de promoción) y sus agentes. Las reflexiones se basan en muchos años de trabajo de promoción y en las actividades de asesoría a los centros de promoción en diferentes partes del país.

Es un trabajo polémico, mas no con el ánimo de desechar todo lo que se logró. Hemos trabajado durante años en promoción rural, hemos escrito libros y artículos sobre el tema, y en parte las críticas también afectan a nuestros propios trabajos. Haber asesorado diferentes experiencias de desarrollo rural nos ha permitido observar algunas cuestiones centrales, que son las que sustentan el presente trabajo.

A pesar de que existe un análisis global sobre el problema del desarrollo rural, las experiencias de promoción rural son localistas. Los programas son definidos en micro-espacios y hay una ausencia casi total de contexto regional y nacional para estos programas.

La dinámica del trabajo promocional lleva a un activismo que persigue logros inmediatos. Esta dinámica conlleva un rechazo a la investigación y la reflexión sistemáticas; se actúa en base a realidades supuestas y se pierde de vista el horizonte de un objetivo.

A pesar de los discursos alternativos y renovados, hoy la práctica de la promoción rural no parece ser muy diferente de las de periodos anteriores, que fueron criticadas por reformistas o asistencialistas. Además, la experiencia nos ha mostrado que estos programas no han dado solución al problema de la pobreza rural.

En lo organizativo hay un manejo paternalista e impuesto de cómo la población debe organizarse, que no entiende que los propios campesinos evalúan en forma permanente por qué, para qué y cómo deben organizarse.

A la postre son pocos los intentos de evaluar en serio los efectos económicos y productivos de las intervenciones para los campesinos.

Por fortuna, hay muchos centros e intelectuales que no temen revisar su propio trabajo (véanse por ejemplo, Alfredo Stecher, 1988; Urioste, 1987).

A continuación presentamos un resumen de las críticas más escuchadas últimamente:

- El trabajo de los centros se caracteriza por un paternalismo moderno, con las mismas consecuencias que antes: una relación de dependencia entre el grupo beneficiario y el centro, sin mayor diferencia de fondo con la promoción rural que realizan las entidades estatales.
- Se ha perdido la perspectiva de la organización política como objetivo del trabajo promocional. Muchos proyectos o programas de promoción rural trabajan con un enfoque meramente técnico-productivo. Se ha perdido de vista la relación entre lo reivindicativo y lo estratégico del trabajo de promoción (las perspectivas de corto y de largo plazo).
- El impacto de los programas es muy restringido; se trabaja en un mundo aislado y la interpretación de la realidad es bastante localista, por lo cual las alternativas de desarrollo no toman en cuenta la globalidad de la problemática.
- La relación con el movimiento popular no está clara. O bien los centros andan por sí solos, e incentivan a la gente a organizarse sin advertir que estas nuevas organizaciones sólo sirven para ejecutar más eficientemente los proyectos. O bien los centros siguen con la vieja costumbre de acaparar a la organización popular y utilizarla para su clientelismo partidario.
- Hay una brecha enorme entre los directivos y los promotores de campo. Los primeros son portadores del discurso y los segundos tienen que cumplir con las metas concretas de promoción, presionados por los directivos y las agencias financieras. Están forzados a un activismo a ultranza, pero a la vez están obligados a poner en práctica el discurso de la organización popular, sin haberlo internalizado ni entendido.

Pero, a pesar de todas estas críticas, no cabe duda que las experiencias de los años 80 han producido avances considerables en diferentes campos de la promoción rural: mayor entendimiento sobre cómo llevar a cabo la asistencia técnica y la implementación de proyectos económicos o sociales concretos; un mejor acercamiento al grupo beneficiario, una mejora en el análisis de una realidad concreta; la profesionalización en los métodos y técnicas de la

promoción rural; nuevas experiencias positivas en el complejo trabajo de transferencia de conocimientos, de actividades y de la ejecución misma del proyecto.

Promoción rural: la urgencia de una nueva práctica

Hace unos años visitamos una parcela campesina implementada por un centro de promoción con toda la tecnología apropiada disponible. Biodigestores, energía solar, abonos orgánicos, etc. Preguntamos al campesino encargado de la parcela si él haría uso de toda esa tecnología adecuada en su propio terreno. Nos contestó: "¡Por supuesto que no!"¹

En cierta oportunidad un agrónomo nos relató que había comenzado a preparar abonos orgánicos en una comunidad campesina. Había sembrado una nueva variedad de papa que exigía más abono que el que los campesinos estaban acostumbrados a aplicar. Sin embargo, un estudio rápido para conocer la disponibilidad de desechos en la comunidad reveló que por desgracia no existían desechos; todo lo existente ya estaba siendo aprovechado productivamente.

Un promotor relató una experiencia exitosa en la producción tecnificada de papas. Un productor, entre muchos, había multiplicado su productividad por cuatro en cuatro años. Sin embargo, el costo de los insumos había aumentado con un factor de ocho, y al cuarto año la utilidad neta había bajado fuertemente debido a la saturación del mercado regional.

Los tres ejemplos provienen de la experiencia de centros privados de promoción y revelan cuán difícil es proponer verdaderas alternativas de desarrollo rural. En la teoría se ha sustentado que el problema del desarrollo rural no puede ser resuelto en el ámbito local, ni tampoco con enfoques sectoriales. Sin embargo las experiencias no demuestran que a la propuesta local subyazca por lo menos una articulación regional. El desarrollo rural integral no está dado por la variedad de acciones que desarrollamos, sino por acciones que traslucen una interpretación integradora de las diferentes dimensiones del desarrollo rural como objetivo.

En términos generales podemos decir que los centros de promoción aún no han logrado definir su papel; a pesar de su discurso alternativo, no disponen de instrumentos y de nociones teóricas que vuelvan su experiencia práctica coherente con su discurso.

¹ Cabe aclarar que con este ejemplo no estamos criticando la tecnología adecuada en sí, sino las formas y modalidades de supuesta tecnología adecuada implementadas por muchos centros de promoción.

Sin embargo, el problema no es sólo que los centros de promoción no hayan logrado definir su papel. La incidencia de las agencias financiadoras en el quehacer institucional es fuerte, a menudo determinante. Las financiadoras cambian sus preferencias y son sensibles a las nuevas modas. Las posibilidades de financiamiento se amplían proporcionalmente cuando están incluidas las "tecnologías apropiadas", "la mujer y los comités de mujeres", la "ecología" o las "alternativas energéticas"; la exclusión de estos temas restringe considerablemente la posibilidad de financiamiento.

A pesar de que existe mucho conocimiento teórico-metodológico tanto en el mundo académico como en el de los centros y proyectos de desarrollo rural, cabe preguntarnos: ¿Cuánto hemos avanzado en el establecimiento de alternativas de desarrollo rural? ¿En qué se diferencian las propuestas actuales de las anteriores? ¿Cuánto más integrales son las prácticas promocionales? ¿Cuánto menos localistas? ¿Cuál es el grado de generalización que permiten las actuales prácticas de desarrollo rural?

Veamos hasta qué punto los centros efectivamente tienen un potencial institucional para elaborar y albergar planteamientos alternativos. En otras palabras, hasta qué punto sus experiencias concretas pueden ser generalizadas en propuestas alternativas de política agraria, o hasta qué punto sus experiencias no difieren de las acciones que ejecutan las entidades estatales. Los gobiernos, por lógica, proponen acciones con efectos a corto plazo. Los centros, al contrario, tienen, o deberían darse, el espacio y el tiempo para revisar las consecuencias de las intervenciones a mediano y largo plazo.

En el pasado muchos proyectos de cooperación técnica internacional, tanto bilaterales como multilaterales, han elaborado proyectos de gran envergadura con un impacto territorial limitado. Por lo general estos proyectos no han servido a los sectores más pobres, puesto que el costo mismo requería participantes de mayores recursos. También programas de crédito han sido ofrecidos a agricultores de mayores recursos. La suposición permanente ha sido que los campesinos pobres eran resistentes al cambio tecnológico y que por ende no se podía trabajar con ellos.

Los centros de promoción han tenido desde el inicio una perspectiva más restringida: se orientaban a grupos populares de una localidad. Así, resultaba más fácil ejecutar con eficiencia los proyectos, incluso con la participación de la población mediante su mano de obra gratuita. De esta manera, las agencias financiadoras podían tener una presencia mucho más amplia, a menor costo y con resultados palpables e inmediatos a escala local.

Las experiencias frustradas en proyectos gubernamentales y el interés de

BALANCE DE LAS ACTIVIDADES DE PROMOCION RURAL

las agencias financiadoras por cambiar de contrapartes permitieron que los profesionales mejor calificados iniciaran sus trabajos en los centros. Los mejores recursos humanos están, cada vez más, concentrados en organismos que no son gubernamentales: los centros de promoción. Es por ello que la innovación de ideas y de propuestas se va concentrando en estos centros.

Si en los años 70 los centros de promoción estaban dedicados a la educación popular, ahora se les exige actividades que inciden en el desarrollo económico mediante mejoras técnico-productivas. Así vemos que los centros han iniciado programas de crédito, de infraestructura, de servicios, etc., que los han llevado a asumir roles y funciones que normalmente corresponderían al Estado. El cambio de actividad ha sido exigido por las agencias financiadoras que querían ver "resultados concretos"; pero también de los sectores populares que tenían necesidades perentorias de sobrevivir. Por la misma exigencia de los sectores populares se dejó el discurso ideológico, y con toda razón se empezó a dar énfasis a los objetivos económicos y técnico-productivos.

Pero a pesar de la existencia de estas demandas, los centros de promoción justifican su presencia por otra razón. En documentos e informes sostienen que su finalidad es ofrecer una alternativa a las acciones y a la política de desarrollo rural, implementadas por el aparato estatal. Por ello nos parece oportuno reflexionar sobre los avances de los centros de promoción en cuanto a la elaboración y generalización de políticas alternativas de desarrollo.

Los centros de promoción trabajan en el ámbito local y tienen propuestas a ese nivel. La crítica y el análisis son planteados en el plano regional y nacional, pero una revisión de las propuestas revela una carencia de instrumentos operativos para relacionar las acciones locales con espacios más amplios. Así, el impacto de programas de crédito supervisado en una o varias comunidades campesinas, no es analizado para, por ejemplo, una región entera. Tampoco se evalúa el costo del programa y el costo del apoyo que da el centro en relación a su impacto en una comunidad o en un conjunto de ellas. Preguntas como: ¿Cuáles son las consecuencias de un aumento de la producción y la productividad agrícolas para la economía familiar? son preferiblemente evadidas.

La práctica promocional muestra una gama muy heterogénea de roles y funciones. A falta de una clara definición de su papel, los centros están dispuestos a implementar cualquier proyecto o programa. Por ello no han podido avanzar en propuestas alternativas de desarrollo, y han permanecido en el mero discurso y en acciones aisladas, no sistematizadas ni generalizadas. Advertimos un alto grado de ideologización en los centros de promoción, pero no una prácti-

ca de desarrollo diferente a las que han ensayado los programas gubernamentales en periodos anteriores. Los centros de promoción han tenido varios años para experimentar diversas propuestas e ideas. ¿Hasta qué punto existe una práctica efectiva alternativa de los centros, una que permita alcanzar propuestas alternativas de desarrollo rural?

Un primer problema general con las experiencias es el poco conocimiento de la realidad concreta del campesinado con que se trabaja. Aunque hay avances importantes en el estudio de la economía campesina, ello no se refleja en los programas de acción. A partir de una lectura superficial de la realidad, en que se enfatiza más las deficiencias que los aciertos en las diferentes prácticas productivas de los campesinos, se hace propuestas sectoriales con prioritaria incidencia en la actividad agrícola. Se incide en la actividad agrícola y pecuaria, antes de haber hecho un análisis del potencial agropecuario de las unidades campesinas. Aún no se logra traducir los estudios sobre la economía campesina hacia la propia realidad, un esfuerzo que podría significar proponer prácticas y políticas distintas. En otras palabras, es necesario realizar una *contextualización* de su actividad, para evitar orientaciones a-críticas, dogmáticas y hasta sectarias, así como para evitar el surgimiento de modas influidas no por las demandas de los grupos populares, sino por las ofertas casuales de los centros o de las agencias financiadoras.

El componente educativo en las propuestas de desarrollo rural es reconocido y se ha anotado la necesidad de superar la simple asistencia técnica. La comprensión de esta última como parte de un proceso educativo mucho más amplio puede ser considerada un acierto de la educación popular. En la capacitación se aborda las diferentes dimensiones de la pobreza rural. Sin embargo en el diseño de los contenidos de la educación popular el aporte de las diferentes disciplinas es limitado. No es raro encontrar proyectos de promoción rural donde el área de capacitación coexiste con el área de producción agrícola y pecuaria, el área de infraestructura, de comercialización, etc. El problema es que sólo hay una coexistencia, en lugar de que la capacitación se constituya en la actividad vertebral de la institución, la que orienta al conjunto de actividades técnico-productivas. Por lo general la capacitación es entendida como una actividad de sociólogos y antropólogos para resolver problemas que surgen en la implementación de acciones técnicas y productivas. Así, la capacitación es una actividad auxiliar para lograr que los campesinos acepten las acciones promocionales; aun cuando investigaciones recientes demuestran que la capacitación es el problema central para lograr un aumento sostenido de la producción y la productividad agrícola (Adolfo Figueroa, 1986).

BALANCE DE LAS ACTIVIDADES DE PROMOCION RURAL

Lo mismo sucede en el campo de la organización. Todos los centros constatan que la organización de los beneficiarios es de central importancia para el desarrollo rural, pero la concepción del por qué de la organización es limitada. Parece que se organiza a la población para que acepte el proyecto y participe con más eficiencia en su ejecución. Aún hay poca reflexión sistemática sobre las propuestas mismas, y por ello al promover la organización de la población, el horizonte es la implementación eficiente del proyecto que ha preparado el centro. Inherente a esta forma de proceder es la suposición de que hay una falta de organización; y allí donde hay cierta organización, ésta es evaluada como deficiente.

Sin embargo, en todo contexto campesino existen formas organizativas suficientes para manejar en forma los factores que inciden en la producción y reproducción campesinas. Si bien estas organizaciones son tradicionales y de corte localista, no hay necesidad de variar, ni de añadir organizaciones hasta que no se haya cambiado las condiciones y las oportunidades reales para resolver la pobreza campesina. La organización *per se* o el intento de organización para fines ajenos devienen esfuerzos estériles.

Parece difícil para los centros de promoción superar una limitación de carácter utópico: se utiliza principalmente razones ideológicas para imponer a los campesinos cooperativas de producción o empresas comunales. Es raro encontrar argumentos válidos de tipo económico o político. El argumento que una cooperativa presentaría ventajas de escala ya ha sido suficientemente cuestionado en la propia práctica, y por los propios campesinos.

Aquí queremos apuntar algunos alcances para que los centros (re)definan su práctica en aquellas áreas donde mayor potencial tienen.

Los objetivos del desarrollo rural son planteados a mediano y largo plazo, mientras que las acciones de asistencia social cumplen metas a corto plazo. Una pregunta central para el quehacer institucional es, entonces, cuánto tiempo se dedicará a la asistencia social y cuánto a la experimentación y generalización de nuevas propuestas de desarrollo rural. Si las acciones de los centros no están vinculadas con sus tareas de investigación, y viceversa, el centro se convierte en una instancia asistencialista a pesar de su discurso.

El desarrollo rural implica innovaciones (tecnológicas, de mercados, de organización, etc.). Toda innovación tiene un costo. La tarea de los centros consiste en disminuir el costo de las innovaciones para el sector popular.

Los centros actúan en forma ambigua frente a los logros en el corto plazo y a los procesos de mediano y largo plazo. Todo indica que el gobierno tiene mayor capacidad de incidir sobre metas de corto plazo. Sin embargo por considera-

ciones políticas, el gobierno tiene limitaciones fuertes para acompañar los procesos de mediano y de largo plazo. Como el desarrollo rural es un proceso de largo plazo, y ante todo un proceso llevado por el propio sector popular, la revisión del quehacer institucional a la luz de estas consideraciones permitiría una mayor coherencia entre el discurso y la práctica.

"En el desarrollo rural hay dos instituciones, cuya acción es determinante: el mercado y el Estado. En este contexto, la tarea y el éxito que se puede lograr en acelerar el desarrollo rural a través de la acción de instituciones pequeñas de promoción se asemeja a la lucha de David contra Goliat. Pero como en la parábola, los centros de promoción pueden triunfar si logran llevar a cabo un trabajo que signifique alternativas imaginativas al desarrollo rural" (Figuerola y De Wit, 1988: 16).

El desafío de la promoción rural: desarrollar una actitud investigadora

Ha llegado el momento de superar el activismo bien intencionado. El compromiso social y la entrega personal son válidos, y son condiciones necesarias para poder trabajar con los sectores populares. Pero no son condiciones suficientes; la complejidad de los sectores populares y de la propia promoción campesina exigen también calidad: los mejores educadores, los mejores técnicos, los mejores estudios.

Para poder realizar un análisis del estado del arte en la promoción rural, es preciso revalorizar el papel de la investigación, superar el empirismo y el pragmatismo.

Esta revalorización se puede dar en dos aspectos:

- a. Estimular estudios sobre temas que sobrepasan los límites y las perspectivas del desarrollo local. Como señalamos, el desarrollo rural es un proceso de largo plazo que involucra diferentes planos de acción y de interpretación teórica. Una acción local tiene que ser contextualizada en lo regional y lo nacional. Por lo tanto el intercambio de experiencias entre educadores, promotores o centros en general antes que nada debe elaborar y proponer políticas alternativas a partir de acciones e investigaciones concretas.
- b. Estimular en los centros de promoción una actitud investigadora, una actitud cuestionadora. La exigencia de sistematización, análisis y una actitud investigadora en los centros de promoción ya fue sustentada por los autores al inicio de los años 80 (Gianotten y De Wit, 1982). Pocos centros han reservado el tiempo y el espacio para realmente transformar sus equipos

de promotores en excelentes investigadores, en excelentes técnicos, en excelentes educadores.

Los centros de promoción deben estar dispuestos a generar un proceso de reflexión crítica, de investigación sobre su propia actuación. Hay que crear mecanismos y promover espacios para la formación y autoformación de sus equipos, para generar una actitud investigadora. Esta reflexión crítica debe concentrarse en profundizar los conocimientos sobre la realidad que se está tratando de cambiar. La lectura inicial de la realidad (los conocidos diagnósticos) no basta para dar cuenta de la complejidad. La reflexión crítica significa una relectura permanente de la realidad (entendida ésta en términos no localistas) para captar y entender cada vez mejor por qué y para qué se están desarrollando ciertas actividades. Proponemos, entonces, que se haga una continua *contextualización* de la realidad en que se está operando, para evitar orientaciones acríticas y para que la promoción rural pueda aportar a la creación de nuevas soluciones. Esta contextualización debe incluir también el marco de referencia, o sea la perspectiva política de las acciones. Este marco teórico-conceptual constituye el hilo conductor de la reflexión: la teoría que necesitamos para renovar e innovar nuestra práctica.

BIBLIOGRAFIA

- BRANDAO, C. (ed.)
1984 *Repesando a pesquisa participante*, Ed. Brasiliense, Sao Paulo.
- DE ZUTTER, Pierre
1988 *Mitos del desarrollo rural andino*, Ed. Horizonte, Lima.
- FIGUEROA, Adolfo
1986 *Productividad y educación en la agricultura campesina de América Latina*, ECIEL, Río de Janeiro.
- FIGUEROA, Adolfo y Ton DE WIT
1988 *Reestructuración agraria y desarrollo rural en la costa peruana*, SNV, Lima (mimeo).
- FREIRE, Paulo
1988 "Diálogo con Paulo Freire", entrevista, *Tarea*, Lima, N° 19-20, pp. 3-12.
- GIANOTTEN, Vera
1985 *Apuntes metodológicos para la evaluación*, FAO, Roma.
- GIANOTTEN, Vera y Ton DE WIT
1982 *Participatory Research and Popular Education in a Context of Peasant Economy*, SVE/CESO, The Hague.

1985 *Organización campesina: el objetivo político de la educación popular y la investigación participativa*, CEDLA, Amsterdam (2ª Ed. Tarea, Lima, 1987).

LOVISOLO, H.

1987 "Al servicio de nosotros mismos: relaciones entre agentes y campesinos", en: G. Tapia (ed.) *La producción de conocimientos en el medio campesino*, PIIE, Santiago, pp. 80-99.

STECHEER, Alfredo

1988 "Las organizaciones de promoción en el Perú de hoy", en: *El Perú en una encrucijada. Centros de promoción: retos y alternativas*, CEPES, Lima, pp. 179, 186.

TORRES, R.M.

1988 *Discurso y práctica en educación popular*, CIUDAD, Quito.

URIOSTE, M.

1987 *Apuntes para la discusión sobre la educación popular rural y la situación de los campesinos en América Latina*, CEAAL, México (mimeo).

VEJAR ANO, G.

1983 *La investigación participativa en América Latina*, CREFAL, Pátzcuaro.

*PROYECTOS DE INVERSION EN LA SIERRA Y
POLITICAS DE DESARROLLO RURAL /
ROBERTO HAUDRY DE SOUCY*

I. Importancia de los proyectos de inversión en la sierra

En un estudio realizado hace unos años (*Haudry De Soucy, Inventaire des projets et institutions dans la sierra de la Bolivie et du Pérou CNRS/CREDAL N° 18 dec.1986, Paris*) estimaba que en la sierra de Bolivia y Perú existían cerca de 200 proyectos, con una inversión calculada de \$300 millones, que representaban un aporte externo de unos \$60 millones al año. Con el tiempo fui descubriendo que faltaban muchos proyectos en ese inventario y creo que hoy podríamos hablar de un flujo de \$150 millones al año. La mitad de ellos debe corresponder al Perú 1 (ver Cuadro N° 1)

Buena parte de estos fondos son donaciones, y otros créditos, pero el saldo neto de "reembolsos de deudas" puede situarse, para Perú, de \$50 a \$70 millones al año.

No dispongo de información precisa para el caso específico del área de sierra de Cusco, pero podríamos estimar que entre diferentes proyectos de cooperación internacional, proyectos públicos y de organizaciones no gubernamentales (unas 35) se estarían invirtiendo unos \$ 8 millones por año (ver estimados en Cuadro N°2).

Estos flujos son particularmente importantes frente a la inversión pública directa con recursos nacionales. La principal agencia de inversión estatal, la Corporación de Desarrollo del Cusco tiene para 1989 un presupuesto de \$5 millones para todas sus actividades urbanas y rurales.

1 El inventario hecho por el INP en 1984 habla de 83 proyectos en el Perú, de los cuales 70% localizados en la sierra. Ver "Sistematización de experiencias de proyectos de desarrollo rural" INPIUNICEF, sept. 1988.

Cuadro N°1 PERU: PROYECTOS FINANCIADOS POR INSTITUCIONES INTERNACIONALES EN LA SIERRA RURAL (1972-1984)				
Nombre del proyecto	Tipo	Institución que financia	Periodo	Suma (US\$)
I. BANCOS INTERNACIONALES				
- Desarrollo rotal Puno (Juliaca)	3	BM	vigente	15,000.000
- Crédito para pequeños campesinos sierra en la Sierra - II Etapa	2	PIDA	1980/86	11,900.000
	5	BID	vigente	41,000.000
- Programa sectorial agropecuario	0	BID	1981/86	26,000.000
II. AGENCIAS DE NACIONES UNIDAS				
- Apoyo alimentario desarrollo agrícola e infraestructura en zonas deprimidas	3	PMA	1981/84	2,573.000
- Cálicitación Campesina - CENCIRA	4	PNUD-FAO	1976/81	900.000
- Desarrollo rotal integral (La Libertad)	3	UNICEF	1978/84	917.000
- Capacitación para el desarrollo rotal	4	UNICEF	1977/85	48.000
- Servicios básicos - Puno	3	UNICEF	1979/83	450.000
- Servicios básicos - Cusco(PROINSEBI)	3	UNICEF	1979/83	180.000
	4	UNICEF	1979/82	186.000
- CISEA - Ancash	1	UNICEF	1979/82	47.000
- Tecnología apropiada	3	UNICEF	1975/78	1,800.000
- Condiciones de vida niñez (Puno)				
III. ORGANISMOS GUBERNAMENTALES				
- Desarrollo agrícola - Huari	3	Italia	1979	45.000
- Conservación suelos Cajamarca	1	EE.UU.	1980/83	15.000
- Proderin Cajamarca/Junín	1	EE.UU.	1979/84	334.000
- Uso de tierra y agua en la sierra	3	EE.UU.	1976/82	11,000.000
- Desarrollo regional Cajamarca/Junin	3	EE.UU.		15,000.000
- SEPAS	3	EE.UU.		493.000
- Tarhui	1	RF.A.	1975/84	358.000
- Plan MERIS Cusco/Ayacucho	3	RF.A.	1977/84	8,650.000
- Fomento de sustitutos trigo	3	RF.A.	1980/82	249.000
- Uso racional de la viciña	3	RF.A.	1976/85	168.000
- Ensayo reforestación Cajamarca	1	Bélgica	1976/85	759.000
- Desarrollo microregional	3	Bélgica	1980/85	50.000
- Producción de trigo	1	Canadá	1976/82	140.000
- Colza y cereales	1	Canadá	1977/83	550.000
	3	Países Bajos	1978/81	101.000

INVERSION Y DESARROLLO RURAL

Nombre del proyecto	Tipo	Institución que financia	Periodo	Suma (US\$)
- Plan acción concentrada	4	Países Bajos	1976181	917.000
- Convenio rural Melgar	3	Países Bajos	1979/84	650.000
- PRODERM	3	Países Bajos	1978/84	5,465.000
- Programa de pequeñas obras de riego	5	Países Bajos	vigente	MD
- Capacitación campesina	4	Suiza	1975182	250.000
- Mejotamiento ganado lechero	3	Gran Bretaña	1976182	733.000
- Desarrollo ganadero - Puno	3	Nueva Zelanda	1974182	369.000
- Micropresas	5	C.E.E.	1981	1,537500
- Queserías artesanales	3	Suiza	1979/83	N.D
- Centro producciat semillas	3-4	Países Bajos	1981	1,000.000
- Pequeñas irrigaciones	3	USAID	1978n9	8,321.000
- Uso tacional de la viarla	3-4	USAID	1978/79	754.000
- Apoyo a CORDEPUNO	3	USAID	1980183	2,300.000
IV. ORGANISMOS NO GUBERNAMENTALES (ONG)				
- Asistencia a la cooperativa Túpac Amaru	3	PACT (EE.UU.)	1982	14.412
- Moho	3-4	Sister of Saint Joseph(EE.UU)	1983	7.500
- Ocobamba	3-4	Sister of SaintJoseph(EE.UU.)	1983	7.500
- Plan padrinos	3-4	Foster Parents(EE.UU.)	N.D	122.983
- Promoto- en Yanaoca - Cusco	4	Dominican Sister Congregation(EE.UU.)	N.D	N.D
- Ayuda por la sequía	3	Andes Evangelical Mission (EE.UU.)	1979	5.000
- Pastos Li-Li	1-4	IDRC (Canadá)	vigente	26.340
- Camélidos sudamericanos	1	IDRC (Canadá)	vigente	243.300
- Cultivo en los Andes	1	IDRC (Canadá)	vigente	657.010
- Comunicaciones de tecnología rural	1-4	IDRC (Canadá)	vigente	57.000
- Programas de tadio	4	IDRC (Canadá)	vigente	28.500
- Capacitación campesina – Sierra	4	Lutheran Wor1d Relief (EE.UU.)	1983185 17,600	65.276 (1980181)
- Desarrollo comunal- Puno	3	Lutheran World Relief (EE.UU.)	1982184	189.000 53,000 (1980)
- Asistencia legal a campesinas	0	Lutheran Wor1d Relief (EE.UU.)	1983184	137.792
- Centro pata investigación y promoción campesina	1	Fundacion Ford (EE.UU.)	1978181 24,039	(1979180)

Nombre del proyecto	Tipo	Institución que financia	Periodo	Suma (US\$)
-Investigación y capacitación en desarrollo rural	1-4	Fundación Ford (EE.UU.)	1978/81	40.424
- Valle del Canipaco	3-4	OXFAN (EE.UU.)	1982	11,52 (1982)
-Desarrollo ganadero-Vilcabamba	3	OXFAN (EE.UU.)	1982	41,808 (1982)
- Capacitación en Quirquicacha	4	OXFAN (EE.UU.)	1982	5,051 (1982)
- San Marcos Cajamarca	3	TERRE (Bélgica)	ND	597.000
-Autoconstrucción canales de riego	5	CARE (EE.UU.)	1978/81	89.000
- Pequeñas obras de riego	5	CARE (EE.UU.)	1978	145.000
-Centro de desarrollo agropecuario	3	AES (Suecia)	1980/83	81.200
- Desarrollo agropecuario	3	CICDA (Francia)	1980/83	145.000
- Apoyo Andahuaylas	3	Fundación A.S. (N.D)	1978/83	115.000
- PRODESCA	4	ASBLffERRE (Bélgica)	1977/83	133.000
- Desarn>llo Valle Sagrado	4	SACST (ND)	1980/82	86.000
- Eleveuse bolaire a Andahuaylas	3-1	Runamaqui (Francia)	1976/78	N.D
- Eleveuse a Ancopampa	3-1	Runamaqui (Francia)	1971/81	9.000
- Tratamiento de la papa	1	IDRC (Canadá)	1980	124.000
- Forestación - fase 1	1	IDRC (Canadá)	1980	235.000
- Agriculnua en los Andes	1	IDRC (Canadá)		315.000
V. PROYECTOS CONFINANZAS				
- Programa piloto refOrestación	3	C.E.E. - Bélgica	1978/83	130.000
- Ampliación del PRODERM	3	C.E.E - Países Bajos	1984/89	5,800.000
- Módulos pecuarios	3	CARITES - Suiza	1977/82	200.000
- Apoyo PRODESCA	4	ASBL/TERRE (Bélgica)	1980/82	22.000
- Fitomejoramiento	1	R.F.A. - CIM	1981/83	9.000
- Extensión de tecnología	1	R.F.A. - CIM	1980/82	18.000
- Capacitación especialistas papa	4	Suiza - CIP	1977/82	90.000
- Desarrollo alimentario local de poblaciones rurales andinas	0	USAIS - CARE		
- Capacitación roral	4	FAO-NOVIS (PaísesBajos)	3 años	188.000
- PICSA - proyecto investigación de los sistemas de cultivos andinos	0	UCA - CIID		
- Proyecto del Valle del Mantaro	1-4	IDRC-CIP-Fundaciones Ford y Rockefeller BID-CFCF-CICDA (Francia)-C.E.E.	vigente	N.D.
			1978/83	343.000

Elaboración: Haudry De Soucy - CNRS-CREDAL N° 18 París 1986

INVERSION Y DESARROLLO RURAL

Además una parte sustancial de los recursos externos no logra desembolsarse por incapacidad de gasto de los ejecutores, por tramitaciones muy largas de fondos externos, por ausencia de contrapartida nacional, y otros.

Estas cifras deberían traducirse en impactos directos e indirectos de gran significación para la sierra. Impactos directos en términos de generación de volúmenes de capital, de ampliación de la frontera agropecuaria, de aumentos de producción e ingresos. Los efectos indirectos se expresarían en términos de fortalecimiento institucional, mejor infraestructura, mercados y empleo y, por qué no decirlo, en aportes para el desarrollo regional.

Pero sabemos que lo que llega directamente al campo es mucho menos que lo arriba indicado. Hay en ello razones intrínsecas a los proyectos y factores externos a éstos.

Cuadro N° 2 ESTIMADOS PRELIMINARES DE FONDOS DE COOPERACION EXTERNA QUE INGRESAN POR AÑO AL DEPARTAMENTO DEL CUSCO (1987/88 EN U.S. \$)	
PROYECTO	VALOR
CICDA (PRODACH)	229.000
COPACA (CI'Z-CORDE)	350.000
PLAN MERIS	400.000
PRODERM	3,000.000
PROMIDEC	150.000
FIDA 185 (Solo Cusco)	2,100.000
HERRANDINA	300.000
ONG's	1,400,000
TOTALES	7,920.000
Se estima unas 35 ONG's que actúan en la región con un promedio de \$40,000 anuales. Obviamente hay ONG grandes (Bartolomé de Las Casas, Arariwa, CEDEP, ERA) con promedios probablemente superiores.	

Entre las razones intrínsecas destacan:

- Los proyectos tienen altos costos de operación (pagos de estudios, salarios, servicios, alquiler de locales, etc.) que consumen entre 20% y 40% del valor de los fondos otorgados.
- Parte de los recursos se usa para pagar expertos internacionales que tienen salarios elevados para el promedio peruano (por ejemplo cinco técnicos a \$ 3,000 por mes son \$ 180,000 al año).
- Muchas inversiones de proyectos son competitivas entre sí y así se desperdicia recursos.
- Ciertos flujos de financiamiento externo se convierten en gasto improductivo y no generan ningún efecto multiplicador, como es el caso de los proyectos de crédito con tasas de interés cercanas a cero y sin asistencia técnica.
- Algunos recursos se desvían hacia órganos de gobierno y "amigos" que exigen donaciones de materiales, gasolina y otros, que no benefician a los campesinos.

Las principales razones externas a los proyectos son:

- a. La política cambiaria, que en los últimos tres años, ha significado un diferencial de más de 30% entre la tasa oficial y la de mercado. Con ello la banca se ha apropiado de un 30% de los fondos en divisas destinados a los campesinos.
- b. Demoras en la liquidación de contrapartidas, de cuatro a seis meses después, con intis que erosiona la inflación.
- c. Inflación y desabastecimiento generalizado, que obligan a comprar "demasiado tarde" a precios superiores a los de una economía estable.
- d. Injerencia de partidos políticos y de órganos de gobierno sobre las decisiones de inversión y las prioridades. Desde esta perspectiva el problema no se limita a cuántos fondos existen, o a la intensidad de la lluvia de dólares que cae del cielo, sino sobre qué terreno ella cae.

II. Proyectos de inversión o de desarrollo

La sociedad peruana, y en particular su parte andina, ha venido sufriendo un proceso de descapitalización, de deterioro de sus recursos naturales, de pérdida de sus recursos humanos. Esto ha generado una situación de atraso, de miseria absoluta, y su correlato en formas de organización social y política.

Esta región es una de las más pobres del planeta y la magnitud del problema resulta de un proceso histórico que no se puede revertir sólo con proyectos. Del reconocimiento de la magnitud del problema y de la experiencia de numerosos proyectos se llega a que los profesionales del "desarrollo rural" y las agencias financiadoras internacionales hablen cada vez menos de proyectos de desarrollo y más de proyectos de inversión. Esto tiene que ver más con la experiencia acumulada que con la semántica o la creación heroica de algún intelectual que inventa términos para poder explicar algo que no entiende.

La experiencia muestra que ningún proyecto hace desarrollo, cualquiera sea la interpretación que se le quiera dar a este ambiguo término.

En el proceso de preparación y de ejecución de un proyecto se realiza una serie de reducciones, de seccionamientos, que le impiden afrontar en su conjunto las causas del "subdesarrollo". Así:

- a. Un proyecto secciona una porción de la realidad (área geográfica y población objetivo) con ciertos criterios, y luego de este seccionamiento voluntario,

INVERSION Y DESARROLLO RURAL

- b. realiza un segundo corte para poder actuar sobre ciertos factores críticos que considera claves (por ejemplo la falta de agua, de tierra, de ganado, de carreteras, de capacidades humanas, etc.). Los proyectos más integrales llegan a actuar sobre 10 ó más factores (también llamados componentes), pero siempre sobre una porción cada vez menor de la realidad, y en consecuencia de las causas del llamado subdesarrollo.
- c. Si agregamos a esto que los recursos de un proyecto son siempre limitados (frente a las necesidades requeridas para atacar esos factores), sus efectos son aun menores. El resultado final es que un proyecto puede aumentar la dotación de tierras, capacitar, organizar, aumentar la producción, mejorar la salud, dar bienestar, etc. Pero no puede hacer desarrollo.
- d. Los proyectos son además, por definición, perentorios. Mientras que el proceso de desarrollo es una actividad continua. De este modo, el proyecto no sólo secciona la realidad, y actúa parcialmente sobre un área de ésta, sino que también secciona el tiempo.
- e. Si además reconocemos que las causas del subdesarrollo rural no se encuentran sólo en el medio rural, y que lo que a menudo se toma como causa es el efecto de lo que sucede en los centros de decisión política (por lo general urbanos), queda poco de nuestro llamado proyecto de desarrollo rural.

El proyecto de desarrollo rural en microregiones (PRODERM-CUSCO) no escapa a las consideraciones anteriores, pues en sus 10 años de actividad y con sus \$22 millones de inversión ha logrado apoyar, a través de múltiples actividades, a sólo un 40% de la población campesina de las cinco provincias donde actúa y ha ampliado y mejorado la frontera agropecuaria en un 20%, ha cubierto el 50% de las necesidades de locales escolares y comunales, etc. Un observador podría notar que los campesinos "parecen haber progresado", pero difícilmente se atrevería a hablar de desarrollo. Porque, insisto, el desarrollo no lo hacen los proyectos.

Por ello es mejor hablar de proyectos de inversión, que tocan tangencialmente los problemas del desarrollo, y que proveen algunos medios, para apoyar el mejoramiento del nivel de vida de un reducido número de familias campesinas.

El concepto de desarrollo es complejo y polémico. Yo mismo no encuentro satisfactoria ninguna de las definiciones de desarrollo, y no me siento en capacidad de proponer, para la sierra peruana, cuáles deben ser las características de este desarrollo. Pero quiero compartir, con ustedes, algunas ideas que podrían ayudar a encontrarle contenido concreto a este concepto.

III. Tres condiciones para el desarrollo rural

A mi juicio para hacer desarrollo debemos apoyarnos, al menos en tres elementos que son: la inversión en recursos materiales y humanos; la democratización; la política económica.

Estos tres elementos, o "patas" que sostendrían algo que podemos llamar desarrollo, son irremplazables y deben ser del mismo tamaño y consistencia. Como con una mesa, que no puede tener patas desiguales para mantenerse nivelada y estable. Esta coherencia entre política económica, democracia e inversión debe tener continuidad, porque la inestabilidad o la inconsistencia conspiran contra cualquier objetivo de desarrollo.

Inversión son los recursos que un proyecto puede aportar, los nuevos bienes y servicios técnicos o financieros que ayudan a dar viabilidad a un objetivo de desarrollo.

La *democratización* es la condición básica para asegurar que lo que se invierte, el cómo se invierte, y la distribución de los beneficios se hagan en forma equitativa. Es también la posibilidad de que las mayorías campesinas decidan sobre las políticas que les convienen.

En el Perú la falta de democracia real se expresa en que 800,000 familias productoras de papas no pueden decidir nada sobre precios, crédito o asistencia técnica. Mientras que cualquier grupito de industriales o comerciantes tiene espacio político suficiente para que se legisle en su favor, para concertar precios, obtener subsidios, para importar productos competitivos con productos campesinos como la papa.

El resultado de los efectos combinados de política económica y democracia relativa hacen que el Perú consuma cada vez más fideos y arroz, y cada vez menos tubérculos. Paga por sus importaciones de alimentos una factura de \$500 millones al exterior, mientras se mantiene al campesinado en la miseria. Estos campesinos, al no tener ingresos ni presencia política, no están en capacidad de comprar bienes y con ello tampoco de integrarse a la vida económica y social del país. Al no tener presencia política, no pueden revertir el *statu quo*.

No es mi intención, ni está en mi capacidad, hablar sobre la democracia en el Perú. Sólo quiero reiterar una genuina preocupación de diferentes sectores sociales sobre esta falta de democracia efectiva.

Esta preocupación es compartida por las agencias de cooperación internacional, que en base a su propia experiencia están proponiendo ciertas alternativas de política económica y de democratización.

Quiero referirme, a continuación, a lo que he denominado la tercera "pata"

INVERSION Y DESARROLLO RURAL

de un proceso de desarrollo: la política económica, que conviene enfocar en una perspectiva nacional, así como desde la de un eventual gobierno regional, tomando en cuenta los siguientes aspectos: autosuficiencia y seguridad alimentaria; políticas agrarias en países llamados desarrollados; precios relativos e instrumento de política económica; fortalecimiento de los mercados locales y regionales.

El principio de toda política económica en materia agraria es asegurar el abastecimiento, la autosuficiencia y la seguridad alimentaria de la población, y este principio es muy anterior a la existencia de los economistas, como lo prueban las civilizaciones preincaica y la incaica.

Como son los agricultores quienes producen los alimentos, es lógico que estas políticas se orienten a favorecer exclusivamente a estos ciudadanos y no al consumidor urbano. En contrapartida la sociedad espera que los productores agrarios respondan con un incremento de la productividad, con la consecuente reducción de costos y precios de los alimentos.

En el mundo moderno todos los llamados países desarrollados protegen a sus agricultores y a su agricultura a través de instrumentos de política económica como:

- a. El uso de mecanismos para-arancelarios (prohibiciones, cuotas, controles a las importaciones).
- b. Aranceles que gravan las importaciones, y crean un margen de protección efectiva a los agricultores, para inclusive poder exportar.
- c. Las políticas de precios de garantía.

Como resultado esos países han logrado enormes reservas y excedentes exportables de alimentos, han hecho que sean rentables la investigación, la introducción de cambios tecnológicos y el aumento de la productividad. Han generado una notable ampliación de sus mercados internos y elevado fuertemente el ingreso de sus agricultores.

A pesar de constituir alrededor de 7% de la población de esos países, estos últimos tiene una enorme influencia política. Han demorado para ello unos 40 años y pasado dificultades, pero han logrado sus objetivos, manteniendo la coherencia y estabilidad de estas políticas. Paralelo a ello se han incorporado al agro flujos continuos de inversión.

En cambio en América Latina hemos llevado una serie de políticas erráticas, contradictorias y carentes de continuidad, que ni han logrado aumentar el ingreso campesino, ni reducir los costos de la canasta alimentaria de los habitantes de la ciudad.

En el caso del Cusco, en lugar de integrar nuestros mercados regionales (Quillabamba, Sicuani, Cusco y Paruro) se ha sustituido el intercambio de bienes locales por bienes importados desde el exterior o desde Lima. Peor aun, el cacao de Quillabamba va a Lima, donde es transformado en chocolate y golosinas que luego regresan a ser vendidos en la ciudad imperial. Este fenómeno perverso afecta también a las comunidades campesinas, donde la dieta tradicional ha venido siendo sustituida por fideos, arroz y alimentos donados.

Sin embargo, en los últimos años en el Perú se han hecho notables esfuerzos en varias direcciones como la reforma agraria, la fijación de algunos precios de garantía, la expansión del crédito subsidiado y varios otros más o menos esporádicos. Estos esfuerzos, bien que valientes, no han constituido parte de una política económica coherente y en su mayor parte han sido desactivados, regresándose a la situación inicial.

Pero el problema es tan grande y las políticas tan erráticas, que los resultados son francamente desastrosos para las economías campesinas. Una manera más concreta de enfocar el carácter imprescindible de una política económica coherente y de protección al agro lo dan los esfuerzos que realizan numerosos proyectos por mejorar la producción y la productividad.

Basta ver que aunque se logren aumentos notables en la productividad (es el caso de las inversiones PRODERM que han logrado más de 40% de incremento promedio de rendimientos en papa), los productos campesinos son cada vez menos importantes en la dieta cusqueña, y la capacidad de compra de esos productos campesinos se ha reducido drásticamente. Por ejemplo sólo en el primer semestre de 1988 (antes de los llamados "paquetes" de ajuste económico) los precios de la papa en Cusco aumentaron 16% mientras que el azúcar lo hizo 84%, la sal 79%, el pan 50% (ver Cuadro NQ 3) Y esto no es sólo para 1988. En el periodo 1976/79 la capacidad de compra de la papa respecto al periodo 1970/75 disminuyó 9% y en el periodo 1980/8239% (Jorge Díaz, *Economía campesina y desarrollo regional del Cusco*, 1987).

En este caso, el poder de compra de la papa ha caído tanto, que resulta poco rentable producir para el mercado. También habría que considerar que los aumentos de productividad y producción (fomentados por los proyectos) hayan ayudando a hacerle perder valor frente a los demás productos.

Estas evidencias nos llevan a preguntarnos qué sentido tiene continuar buscando financiamiento externo para proyectos de inversión que basan su estrategia en aumentar la productividad de los cultivos andinos y, más globalmente, si vale la pena o no invertir en economías campesinas, visto que la inversión es sólo uno de los elementos o "patas" que sostienen el proceso de desarrollo.

Cuadro N° 3 PRECIOS RELATIVOS DE PRINCIPALES PRODUCTOS (Precio por kilogramo)									
1988	Papa blanca 8.94	Papa qompis 13.29	Papa huayro 13.43	Arroz 12.28	Fideo a granel 27.03	Pan corriente 24.41	Harina trigo 29.12	Azúcar 20.48	Sal 11.53
Enero	8.50	13.29	14.17	9.77	20.36	15.15	22.00	13.00	7.92
Febrero	8.90	13.40	13.73	10.13	21.87	15.15	22.67	16.60	9.00
Marzo	8.78	13.69	13.88	12.82	27.13	25.25	25.93	21.31	11.96
Abril	8.41	13.69	12.31	13.22	36.81	30.30	33.03	23.94	13.06
Mayo	9.16	12.25	12.50	13.20	30.97	30.30	35.31	24.00	13.19
Junio	9.89	13.79	14.50	14.56	31.03	30.30	35.75	24.00	14.16

Fuente: Boletín Semestral de Índice de Precios del INE - Cusco

Cuadro N° 4 INCREMENTO PORCENTUAL DE PRECIOS RELATIVOS							
	Papa	Arroz	Fideos	Pan	Harina	Sal	Azúcar
Enero	-	-	-	-	-	-	-
Febrero	4%	4%	7%	0%	3%	14%	28%
Marzo	-2%	26%	24%	24%	14%	32%	28%
Abril	-4%	3%	14%	20%	27%	10%	12%
Mayo	9%	n/s	n/s	-	7%	n/s	n/s
Junio	8%	10%	n/s	-	1%	7%	-
Ene-Jun	16%	49%	52%	50%	62%	79%	84%

Fuente: Elaboración César Sotomayor

En el análisis de la evaluación de precios podemos ver un constante deterioro de los términos de intercambio que favorece muy marcadamente a los productos industriales que consumen los campesinos. Notándose que la papa frente a otros productos tales como los fideos, el pan, primer semestre de 1988, frente a un incremento del 84% para el azúcar, 79% para la sal, etc.

Además podemos distinguir que el precio promedio por kilo de papa para el primer semestre de 1983, de I/. 8.94 intis inferior respecto al arroz que es I/. 12.28, el kilo el fideo I/. 27.03, etc.

IV. ¿Vale la pena invertir en economías campesinas de la sierra del Perú?

La constatación de la ausencia de políticas económicas adecuadas, unidas al poco éxito (directamente al fracaso) de los proyectos de desarrollo rural ha llevado a las instituciones financiadoras internacionales a serios cuestionamientos. El principal: ¿vale la pena invertir en estas economías campesinas? y otros como: ¿hay algo que se pueda negociar seriamente con los gobiernos receptores de fondos para rentabilizar socialmente estas inversiones?

Las instituciones más importantes como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo han respondido que no a ambas interrogantes y destinan a estos proyectos 10 veces menos fondos que los que otorgaban el decenio pasado. Estas instituciones han reorientado sus colocaciones hacia programas de ajuste estructural, racionalización del sector público y promoción de exportaciones.

Se basan para ello en cambios en sus propias políticas institucionales, pero también en la evidencia empírica de cientos de proyectos de la más variada naturaleza, ejecutados por instituciones públicas y privadas (empresas y ONG), negociados con toda clase de garantías, y que han fracasado.

Una de sus conclusiones es: para qué incrementar la producción y la productividad, si las políticas de precios, importaciones y subsidios sabotean los resultados logrados. Otra es: para qué invertir en unos cuantos centenares de familias campesinas que representan una porción muy pequeña de la población necesitada.

Por último se preguntan sobre el sentido de invertir en la economía campesina cuando este sector carece de toda prioridad efectiva (en términos de contrapartida y políticas) y cuando los gobiernos tienen otras prioridades, como la industria, la defensa, o el comercio exterior.

Se puede compartir estos argumentos o no, pero desde cualquier posición merecen un cuidadoso análisis. Los tres principales argumentos para no seguir invirtiendo en economías campesinas son: a) el fracaso de las inversiones en proyectos; b) las políticas económicas incoherentes e inestables; c) la escasa población beneficiada por los proyectos.

A la luz de la experiencia del proyecto PRODERM, y de muchos otros, creo que los argumentos son válidos pero no suficientes para concluir que se debe dejar de invertir en campesinos.

La función de los organismos financieros es otorgar recursos, pero también velar por un coherente uso de los fondos. En este sentido, más que quitarle la

INVERSIONY DESARROLLO RURAL

inversión a los campesinos (para dársela a los exportadores y al Estado) deben inducir a los gobiernos a la aplicación de políticas coherentes con los objetivos para los cuales fueron asignados los fondos de inversión. Un primer paso sería la asignación de tasas de cambio razonables para los desembolsos de las propias instituciones financieras.

Como corolario de lo anterior, podemos decir que si estos organismos y países donantes continuaran invirtiendo sin atreverse a influir en las políticas cambiarias probablemente estarían "perdiendo" buena parte de su dinero.

Otras responsabilidades de los organismos internacionales serían:

- a. Sustener los esfuerzos exitosos de inversión. La estabilidad y la continuidad son bienes en sí mismos en un país crónicamente inestable.
- b. Coordinar los esfuerzos entre organismos. Por ejemplo para que las donaciones de alimentos no compitan con la producción campesina que estos mismos organismos promueven mediante proyectos.
- c. Sustener el apoyo institucional. En el caso concreto de la banca de fomento, los organismos deben mantener coherencia en las políticas crediticias, por ejemplo reduciendo la dispersión de tasas de interés.
- d. Promover el autosostenimiento de instituciones permanentes y no ir cambiando de "agencia ejecutora", de ministerio, de corporaciones, de ONG. Se trata de que ellas definan una política de desarrollo institucional y que se vele por sus recursos humanos.
- e. Diseñar y convencer con paquetes tecnológicos con bajos (nulos) costos recurrentes en divisas, y si es posible, sin costos monetarios - cuando se trata de campesinos-.

Habemos instituciones y personas que (por ilusión o convicción), nos resistimos a aceptar la negativa a invertir en economías campesinas y creemos que se puede hacer esfuerzos suplementarios para convencer a y negociar con nuestros gobiernos y organizaciones sociales. También creemos que varios de los fracasos se deben a errores de diseño, y que existe todavía mucho que hacer en materia de preparación y ejecución de proyectos. Para ello, quienes creemos y trabajamos en proyectos debemos tener una actitud autocrítica sobre lo que venimos intentando hacer, e ir generando propuestas que, por su solidez y legitimidad social, puedan ayudar a convencer y a capturar recursos para invertirlos en campesinos.

Una de nuestra tareas es analizar las experiencias y evaluar autocríticamente algunos de nuestros supuestos y conductas como profesionales del desarrollo rural.

V. Balance autocrítico de los principales supuestos de los proyectos llamados de desarrollo rural

Los proyectos se edifican en base a una serie de supuestos que determinan sus rasgos de diseño y ejecución. Aquí revisaremos algunos de los supuestos más importantes, a fin de contribuir a mejorar el aporte de las inversiones al desarrollo de las economías campesinas.

- a. *Potencial Productivo.* Se asume que las áreas geográficas de los proyectos tienen un gran potencial agropecuario y este se pondrá en valor a través de la inversión y la capacitación. El potencial agropecuario se mide en términos de producciones esperadas de las inversiones; pero no se presta suficiente atención a que la condición esencial para un aumento sostenido de la producción es la rentabilización de estas inversiones. Se debe afrontar que en los mercados los productos campesinos son cada vez menos importantes y la oferta incremental no puede ser comercializada adecuadamente. Además, el eje del proyecto no puede descansar en el cambio tecnológico, la tecnología es valiosa pero lo es mucho más el ingreso real obtenido.
- b. *Abundancia de Fuerza de Trabajo.* En el Perú consideramos que no existen restricciones serias de mercados y precios, ni escasez de otros factores como la fuerza de trabajo. La experiencia, en cambio, nos muestra que no sobra gente en el campo, y que nuestras propuestas deben ser ahorradoras de trabajo en cantidad e intensidad. Un caso típico es el de la pretensión de aumentar la producción mediante la incorporación de nuevas tierras generadas por el proyecto. Esto funciona sólo si sobra fuerza de trabajo, se producen fenómenos de retorno (migración) o se reduce la intensidad del trabajo a través de la mecanización y herramientas adecuadas. Otro aspecto, particularmente importante en este periodo de fiebre por actividades en favor de la mujer, es que las propuestas no sobrecarguen la difícil jornada de trabajo de las comuneras, con crianza de cuyes, tejidos u otros supuestos generadores de ingreso. Hay que calcular si efectivamente existe tiempo libre y los periodos estacionales en que éste se produciría, y sobre todo buscar inversiones que reduzcan los ya enormes esfuerzos que desarrolla la mujer. Por último creo que uno de los determinantes de la cantidad de trabajo que puede entregar una familia campesina es el consumo de energía a través de los alimentos. En consecuencia mientras no mejore la nutrición no le pidamos más esfuerzos, faenas gratuitas y trabajos a los comuneros. No creo que en su situación de miseria el sacrificio de energía presente se compense con un eventual mejor ingreso futuro.

- c. *Áreas de Proyecto "Cerradas"*. En la elección del área del proyecto, tenemos especial cuidado en delimitar el ámbito geográfico y en establecer ciertas fronteras fuera de las cuales el proyecto no intervendrá. Esta opción es razonable si nuestra prioridad es el mejoramiento de un ámbito geográfico, pero no cuando pretendemos ocuparnos de una población objetivo cuya conducta económica no es geográficamente estable. Tenemos en Cusco provincias como Acomayo, donde ciertas comunidades tienen tasas de migración estacional hasta de 70%, y cuya porción del ingreso monetario es, en más del 50% de los casos, obtenida fuera de su ámbito geográfico: en el corte de café y coca, o lavando oro. Entonces lo razonable sería que los proyectos brinden ciertos servicios a los campesinos allí donde éstos van y obtienen sus ingresos, sin conminados a trabajar en su espacio de residencia formal. Esto es particularmente importante en el campo sanitario, pues muchos comuneros regresan enfermos de la selva y no pueden desarrollar las acciones que el proyecto les exige. El área debe incorporar las zonas donde el campesino vive y trabaja, y no sólo la de su residencia formal. La situación puede complicarse aun más cuando un proyecto asume a cierta comunidad como "su" comunidad, lo cual dificulta el trabajo con otras instituciones.
- d. Decimos que los *proyectos son de desarrollo* y de naturaleza integral y que tienen que dar resultados en sí mismos, cuando sabemos que el éxito relativo de un proyecto depende, en buena medida, de factores exógenos. Es necesario seguir con cuidado estos factores externos para aprovechar las eventuales coyunturas favorables y evitar así ofrecer desarrollo a quienes nos financian, y no vender ilusiones a los campesinos.
- e. Suponemos que *el crédito es un bien en sí mismo*, o un instrumento que permite aumentar la producción. Ambas visiones, con sus matices, propician la fijación de tasas de interés y modalidades de crédito a contrapelo de las prácticas bancarias, y son insostenibles en el tiempo. Luego de unos años de *crédito proyecto* se pretende que los campesinos se las busquen en el sistema financiero. Los sistemas novedosos de crédito de nuestros proyectos son sistemas "bicicleta": funcionan mientras estamos encima pedaleando, y se caen cuando nos detenemos y nos apeamos. El crédito es una necesidad campesina que debe asumirse con una óptica de largo plazo, planteándonos cómo nuestra presencia transitoria puede facilitar al campesino el acceso al crédito, la lucha contra la inflación, o un mejor diálogo con los bancos. En una palabra, hay que volver graduales nuestras tasas de

interés y reducir progresivamente los márgenes de subsidio, para crear sujetos de crédito normales y no "crédito-proyector-dependientes".

- f. Otro campo de peligrosos supuestos es el de la *extensión*. En el Perú se sigue experimentando con numerosas metodologías, sin que una convenza realmente. Las más difundidas suponen que un técnico quechuaparlatante, bien capacitado que permanezca bastante tiempo con la comunidad logrará que sus conocimientos sean transferidos al campesino y que éste los aplique luego de un cierto periodo de prueba y validación. Para facilitar esto, el proyecto provee insumos y crédito, así como de otros servicios complementarios que garanticen la transferencia de tecnologías. Una variante de este esquema privilegia una distribución sexual de la extensión, con técnicos de diferentes sexos para el trabajo con campesinos hombres y mujeres. Sin entrar a polemizar quiero referirme a sólo dos aspectos: la perdurabilidad de estos métodos y su autosostenimiento. En PRODERM hemos probado ambos y desarrollado una fuerte inserción a través de comités de productores, de líderes y de una presencia continua en la comunidad con un esquema de trabajo de 10 días continuos en campo, incluidos sábados y domingos, con la mayoría de los técnicos (de ambos sexos) de la misma región, y muchos de ellos de origen campesino. Pero no tenemos ninguna garantía de que este enorme y costosísimo esfuerzo (la asistencia técnica representa 25% del valor del crédito agrícola y 75% del crédito pecuario) no se vaya derrumbando cuando PRODERM termine. No tengo ninguna evidencia de que los efectos serán perdurables y de que alguna institución estará en condiciones de sostener financiera y técnicamente los costos de este esfuerzo, que no parecen disminuir con el tiempo. Por ello creo que es necesario desarrollar una metodología alternativa que privilegie la demanda comunal y no la oferta institucional de los proyectos, que implique un extensionista residente por comunidad, contratado y pagado por ésta y que reciba apoyo de proyectos como PRODERM, del Estado o de quien sea. En lo que se refiere a la transmisión de mensajes, preferiría tener expertos campesinos, que intercambien conocimientos, dejando a los técnicos como soporte a éstos y a la comunidad, y por último considerar que una parte de los costos de la asistencia técnica puede ser incluida en el crédito.
- g. Entendemos por *autosostenimiento* de las inversiones. el modo como otras instituciones se harán cargo de un proyecto una vez agotado el financiamiento externo. Como consecuencia, a nadie le interesa diseñar un proyec-

to en función de lo que los campesinos puedan asumir de sus costos de mantenimiento. Este es tal vez el supuesto más peligroso, pues se asume que la continuación de las inversiones no tiene *costos recurrentes* y/o que el proyecto se basta a sí mismo para hacer desarrollo y que con él la mayoría de las cosas quedarán resueltas. Este supuesto es el responsable de opciones tecnológicas que privilegian la introducción de insumos modernos "performantes". y o me permito preguntar a los colegas de otros proyectos si hemos calculado los costos recurrentes y la autosostenibilidad de todas y cada una de nuestras actividades cuando el proyecto se acabe. Una vez definido así el problema. les aseguro que optaremos por materiales locales como: champas, piedra tallada, compost o control biológico, y dejaremos buena parte del cemento, los fertilizantes y los pesticidas. Del mismo modo rediseñaremos nuestros programas de crédito y privilegiaremos la construcción de andenes, y la conservación de suelos frente a las obras de riego, y el desarrollo de pastoras para el ganado frente al mejoramiento genético. Muchas otras actividades (componentes) se verán reformuladas a partir de lo posible, y será descartado lo deseable, tan a menudo expresado en sueños de técnicos que las comunidades contemplan perplejas.

- i. La *temporalidad* es otro elemento con frecuencia olvidado, desde una doble perspectiva: el tiempo del que disponemos para dejar cosas funcionando, y los tiempos campesinos. En el primer aspecto privilegiamos lo que queremos hacer, lo que se debe hacer y no lo que debe quedar 100% operativo cuando terminemos. Conozco pocos proyectos que asuman, desde el primer día de funcionamiento, su carácter finito. El aspecto de los *tiempos campesinos* versus los tiempos del proyecto es mucho más complejo. Un primer paso en la comprensión del problema, lo han dado ciertas agencias de financiamiento que aceptan que se les presente un proyecto de siete u ocho años en lugar de los tradicionales tiempos de cuatro o cinco años. En el diseño de proyectos hay que aprovechar este "nuevo margen" que se nos da, pero el problema de ejecución es otro. Se trata de cómo adecuar nuestros calendarios a los calendarios campesinos, y entender que después de una obra de riego se necesita cuatro años o más para ponerla en valor y que por tanto no podemos empezar una de estas obras cuando falta un par de años para el término formal del proyecto. Idénticas consideraciones deben ser incorporadas a los métodos de extensión y crédito.

VI. Algunas conclusiones y sugerencias de política

Hemos tocado temas como la importancia relativa de los proyectos, su carácter de proyectos de inversión y no de desarrollo, las tres condiciones o "patas" para el desarrollo rural, la validez de invertir en economías campesinas en la sierra del Perú, y hecho un rápido balance autocrítico de los supuestos de nuestros proyectos. Toca ahora ensayar algunas sugerencias dirigidas a diferentes interlocutores.

La conclusión principal, dirigida a todos, es que los proyectos de inversión representan un significativo aporte de recursos financieros, técnicos y humanos, y que en el caso particular de la región cusqueña no parece faltar ni fondos, ni metodologías, ni personas. Lo que sí falta son políticas estables y coherentes que permitan rentabilizar las inversiones. También faltan fuerzas sociales que ayuden a democratizar nuestra sociedad.

Las sugerencias para los *profesionales del desarrollo rural* son:

- a. Desechar la presunción que estamos haciendo desarrollo, y concentramos en hacer más efectivas nuestras inversiones, tratando de convencer a quienes hacen las políticas para que nos ayuden a rentabilizar las inversiones.
- b. Asumir que los recursos son escasos y erráticos. En un momento en que es cada vez más difícil conseguir recursos adicionales para el Perú, la mejor manera de hacerlo es revisando autocríticamente nuestros supuestos y nuestros planes de actividades.
- c. Demostrar a las agencias de [manciamiento lo que estamos haciendo y convencer a los políticos ya las organizaciones sociales que requerimos de su apoyo para captar mayores recursos.
- d. No basta exigir que se invierta en campesinos pobres (algunos dicen los pobres campesinos), hay que poder demostrar por qué ésta es una opción válida, social y económicamente rentable, y no sólo en las áreas de trabajo, sino también para el resto de la sociedad. Pensamos por ejemplo, en los impactos en reducción de migraciones permanentes y el ahorro en costos que eso trae a las grandes ciudades. No basta decirlo, hay que poder demostrarlo con estudios sobre migrantes que retornan.

Sugerencias para los políticos:

Los políticos tienen en sus manos los instrumentos para rentabilizar las economías campesinas, la opción para establecer un verdadero sistema de seguridad alimentaria, los medios para fortalecer las identidades y culturas

nacionales, y la obligación de ocuparse de temas trascendentes, que influyan en el mejoramiento de las condiciones de vida a largo plazo.

- a. Es necesario desechar el cortoplacismo que privilegia el abastecimiento de pollos al mercado de Lima y deja de lado a 300,000 familias productoras de maíz. Para eso están los instrumentos de política económica.
- b. Los problemas del Perú no parecen ser legislativos, ni de falta de recursos o personas, sino más bien de ausencia de un proyecto nacional de largo plazo y de la falta de políticas coherentes que privilegien la continuidad.
- c. Aunque no parezca haber falta de recursos, la captación de fondos suplementarios, en las mejores condiciones posibles, podría aumentar el ritmo de inversiones y favorecer el crecimiento económico. Por lo tanto la prioridad está en la interlocución con las fuentes de financiamiento para multiplicar la captación de recursos. Hoy parecen haberse roto, voluntariamente, todos los contactos y se privilegia las formas frente a los contenidos; se agrade a los financiadores y donantes; la prioridad parece estar en la reglamentación, no en la captación.
- d. Los políticos deben aprender de la experiencia. En el caso de PRODERM son 10 años y más de \$20 millones de inversión, pero a nadie parece importarle demasiado. Debe analizarse si este proyecto es replicable, útil, mejorable y si puede ser un núcleo para futuros proyectos del sector público. PRODERM ha pasado por cuatro gobiernos (algunos dicen que ha sobrevivido a ...), el esfuerzo de PRODERM tiene igual validez para éste, que para cualquier gobierno futuro.
- e. Los políticos pueden contribuir mucho al esfuerzo de democratización. Un modo sencillo, acaso ingenuo, es que el parlamento discuta los precios de la papa, buscando favorecer a los campesinos. Ese es el tipo de debate nacional que buena parte del país reclama.

Sugerencias a *los intelectuales*:

- a. Gran parte de los actuales trabajos de investigación son evaluaciones microscópicas de mini experimentos, de los cuales se pretende sacar grandes conclusiones. La investigación debe incorporar un enfoque de escala. Investiguen inversiones millonarias, y no hablo sólo de PRODERM. En la selva del Perú se ha invertido algunos cientos de millones de dólares en los últimos años. ¿Su utilidad y alcance? Todos queremos conocer sus respuestas. Aprender de la experiencia no compete sólo a los políticos.
- b. En este mismo trabajo hay varios planteamientos que exigen una investigación severa. Planteamientos como los de las tres "patas", de la importancia

de los costos recurrentes, del propio inventario de los recursos que entran por cooperación externa, deben ser temas de trabajos urgentes. Sobre éstos temas necesitamos explicaciones, y también quisiéramos saber por qué los gremios campesinos no concentran sus luchas en los precios de sus productos, antes que en otro tipo de demandas.

- c. Los intelectuales deben influir en los políticos y en la política, presentando evidencias y planteamientos. Deben dedicarse a la formulación de políticas, y mis colegas economistas, a la formulación de políticas económicas, para luego "vendérselas" a los políticos. Creo que se insiste demasiado en sensibilizar mediante la denuncia y en vender modelitos ideológicos.

Lo que sigue no es una sugerencia sino una reflexión. Yo no entiendo por qué existe una correlación inversa entre calidad de intelectuales que explican cómo funciona la economía campesina y las economías campesinas. En los últimos años el Perú ha logrado ocupar el primer lugar en producción intelectual sobre temas campesinos en todo el continente, pero nuestras economías campesinas están cada vez más pobres y seguramente peor que en otros países que carecen de intelectuales de alto nivel. Propongo como respuesta (quizás ofensiva) que los intelectuales peruanos sólo se influyen a sí mismos y en la práctica sus propuestas no llegan a los que hacen la política, cumpliendo así un pobre papel. Aunque reconozco que escriben libros excelentes, y este fenómeno no es casual: tiene mucho que ver con la vanidad de "quienes sabemos".

Sugerencias a nuestros colegas cusqueños:

Todos parecemos estar de acuerdo en la urgencia de un *proyecto regional* que incorpore y dé coherencia a los numerosos esfuerzos dispersos de tantos proyectos e instituciones públicos y privados. Creo que esta reunión puede servir para ir repartiéndonos algunos roles. Los de la cooperación internacional y proyectos podemos apoyar a este *proyecto* con estudios, inversiones y una mejor coordinación de nuestras actividades, con el eje en la especialización; CODEVA tendrá que ocuparse de selva, MERIS de riego, PRODERM de comercialización y otros, HERRANDINA de herramientas, y así sucesivamente. Estamos de acuerdo en que el desarrollo es tarea de todos, pero cada uno debe hacer lo que sabe. Así, es indispensable que se formulen las políticas y ésta es responsabilidad de los políticos. Así como la democratización social es tarea de las organizaciones sociales (partidos políticos, gremios, comunidades, etc.)

A los inversionistas nos toca sólo invertir; a ustedes tal vez lo más difícil.

*ELEMENTOS PARA EL DESARROLLO RURAL
ANTE LA REESTRUCTURACION AGRARIA EN
PUNO PERU / SABINO QUISPE H.*

I. Introducción

El departamento de Puno es una de las regiones más deprimidas del Perú; su población y su estructura económica son mayoritariamente rurales y agropecuarios. 69% de su población pertenece al sector rural y cerca de 65% de su PEA es agropecuaria. De sus 72,382 km.², 3.6% son tierra cultivable, 49% son pastos naturales, 28.5% son bosques, y el resto son tierras eriazas (y 6.9% es la superficie de la parte peruana del lago Titicaca).

Su estructura jurídica agraria está constituida por empresas asociativas, comunidades y parcialidades campesinas, algunas sociedades de personas, grupos campesinos y personas naturales. La estructura de tenencia de la tierra se caracteriza por grandes propiedades colectivas (de las EA), algunas propiedades comunales (de comunidades campesinas), medianas propiedades y pequeñas propiedades parceladas (minifundio).

Esta estructura jurídica y de tenencia de la tierra se constituyó en el sector rural de Puno, históricamente, y como resultado de la aplicación de la Ley 17716 del 24-06-69, que puso en marcha la reforma agraria. La reforma agraria afectó un poco más de la mitad de las tierras agropecuarias, especialmente las que fueron haciendas y benefició a sólo 25% de las familias del sector rural del departamento. Estas fueron casi todas familias ex-feudatarias de las haciendas ganaderas, y quedaron al margen las mayorías campesinas ubicadas en comunidades y parcialidades.

En base a ellas se constituyeron las Sociedades Agrícolas de Interés Social (SAIS), Cooperativas Agrarias de Producción (CAP) y Empresas Rurales de Propiedad Social (ERPS); las cuales operarían con características autogestionarias, a ellas las denominaremos Empresas Asociativas (EA). Además se consti-

tuyeron algunas empresas comunales (EC), grupos agricultores campesinos, precooperativas, entre otros. Muy pocos fundos quedaron sin afectar o como unidades con parcelas máximas familiares permitidas legalmente. En éstos se establecieron, en la mayoría de los casos, los medianos propietarios.

¿Cuál fue el resultado de las experiencias de EA, EC, grupos campesinos y medianos propietarios? ¿Cuál fue el destino de la otra parte de la población rural no beneficiaria de la reforma agraria? ¿Qué relación tienen éstas con las EA y con comunidades beneficiarias de la reforma agraria? ¿Cuál sería la actividad y la unidad económica que serviría como elementos dinamizadores de desarrollo rural de Puno?

Esas son las interrogantes a las que es preciso responder. El presente documento intentará discutir algunos de estos casos relevantes, que pueden ayudar a diseñar políticas adecuadas de reestructuración y desarrollo rural de Puno.

II. Crisis de las empresas asociativas y la necesidad de su nueva estructura empresarial

Las EA concentraron 89% de las tierras adjudicadas y 59% de las familias beneficiarias de la reforma agraria en Puno. Un análisis teórico-empírico (Quispe 1987), de las experiencias de estas EA demuestra que el modelo empresarial asociativo con una solución socialista autogestionaria, creado por la reforma agraria, no ha tenido viabilidad en Puno. En ellas se registraron continuas bajas y pérdidas en el excedente económico, continuos conflictos entre unidad empresarial centralizada (UC) y unidades familiares huacchilleras (UEFH), que operan allí. También las comunidades campesinas ejercieron fuertes presiones. Estos fenómenos evidenciaron que las EA se encuentran en crisis, pero ¿cuáles fueron las causas de esta crisis? ¿qué factores pueden explicarlas?

Bajo el rubro EA operan dos tipos de unidades económicas, la UC y la UEFH, y producen un solo bien pecuario con los mismos tipos de recursos, siendo la propiedad de la tierra colectiva. La UC funciona como una empresa capitalista maximizadora de beneficios aunque con ciertas peculiaridades, cuyo proceso de producción y distribución es dirigido por un grupo formado por el gerente, directivos de la empresa, los funcionarios y huacchilleros que participan con ellos, a los que denominaremos la tecnoburocracia. La UEFH está formada por todos los huacchilleros que poseen su ganado huaccho en las EA, y tiene una lógica de funcionamiento similar a las UEF campesinas estudiadas por Adolfo Figueroa (1981).

REESTRUCTURACION AGRARIA EN PUNO

Las causas de la crisis pueden ser internas (gestión, asedio interno, etc.) y externas (política de precios, crédito, etc.) Aquí nos concentraremos sólo en factores internos como determinantes más importantes y supondremos constantes a los factores externos. La crisis es medida por la caída del excedente económico.

Bajo dichos postulados y supuestos se ha demostrado que dos son los factores internos más importantes que han determinado la crisis de las EA *ceteris paribus*: beneficios no contractuales y asedio interno, ambas con una base en la gestión económica de la UC. Los beneficios no contractuales son todos aquellos (no contemplados en el contrato legal) que se apropia la tecnoburocracia. El asedio interno se define como la presión que ejerce la UEFH sobre los recursos centralizados de la UC, provocando el deterioro de su productividad. La gestión económica es la capacidad de toma de decisiones en las actividades empresariales.

Estos factores internos han afectado negativamente el excedente económico de la UC. El mayor crecimiento del ganado huaccho en relación al ganado empresarial, ha hecho que el asedio interno sea mayor, y los distintos mecanismos de apropiación de parte del excedente económico por un sector de la tecnoburocracia ha hecho que los beneficios no contractuales aumenten. Los factores más importantes que explican los efectos negativos de los beneficios no contractuales y del asedio interno sobre el excedente económico entre otros son tres: 1) los bajos incentivos económicos contractuales de la tecnoburocracia medidos por la tasa de sueldo real de los gerentes; 2) los bajos incentivos económicos de los trabajadores, medidos por la tasa de salario real de los trabajadores; y 3) el excesivo tamaño de las EA, medidas en hectáreas y número de socios.

Los bajos incentivos económicos contractuales de los gerentes y su disminución en el tiempo, dados los incentivos económicos adicionales contractuales de los directivos igual a cero, ha determinado que la tecnoburocracia opte por apropiación de parte del excedente económico, incrementando así los beneficios no contractuales, lo cual ha orientado la gestión económica de la UC a favor de los intereses particulares de la tecnoburocracia, anulando la toma de decisiones democráticas de la asamblea de socios.

Los bajos incentivos económicos de los trabajadores determinaron la pérdida de identificación de los socios trabajadores con la UC, lo cual a su vez determinó una disminución o desaparición del control, supervisión y fiscalización de los socios sobre las acciones de la tecnoburocracia.

Sin embargo la relación positiva entre el excedente económico y los incentivos económicos a los trabajadores y la tecnoburocracia (tasa de salario y de sueldo real) se da hasta un umbral que minimice los beneficios no contractuales y el asedio interno, a partir del cual dicha relación se vuelve negativa.

Los huacchilleros también se benefician del asedio interno que realizan sobre los recursos de la UC: mejora su calidad de ganado, obtienen mayores recursos. Además el hecho de estar dentro de las EA les permite obtener mayores conocimientos del manejo de sus recursos, mejor capacidad productiva, acceso a recursos productivos de la UC. Entonces es por esta línea donde los socios huacchilleros se benefician más de la UC.

Estas relaciones obedecen a factores dados de racionalidad económica, tecnología, condiciones de mercado, cantidad y calidad de recursos, organización y capacidad empresarial, educación de los socios y/o trabajadores, etc.

Un análisis empírico de cinco EA de Puno de 1976 a 1984 (Quispe, 1987) nos muestra que su tasa de crecimiento del excedente económico es relativamente baja, sus coeficientes de variación son muy altos y llega hasta el punto en que excluyendo sólo un año de cada EA, dicha tasa de crecimiento se convierte en negativa. Esto tendría su causa en la tasa de crecimiento positivo del asedio interno medido por la relación Gh/Gt donde Gh = cantidad de ganado huaccho en la EA en unidades ovinas, Gt = cantidad total de ganado en la EA también en unidades ovinas, cuyo coeficiente de variación es relativamente bajo. Por otro lado, si usamos la cuenta de pérdidas del ejercicio¹ del estado de pérdidas y ganancias de cada EA., como una medida próxima de beneficios no contractuales, ésta también ha crecido a tasas positivas durante el periodo analizado y su coeficiente de variación es relativamente bajo. Esto tiene su explicación en las tasas de crecimiento negativo, de las tasas de sueldo real de los gerentes y de la tasa de salario real de los trabajadores.

Estas relaciones se verifican también en el análisis de correlación. Los signos de los coeficientes de correlación en la forma reducida del excedente económico con tasa de salario real y la tasa de sueldo real del gerente son positivas (aunque con algunas excepciones que se deberían al uso de la variable proxy o está en el tramo de la relación negativa donde se minimiza el AI y los BNC).

Estos resultan de una correlación negativa, tanto de beneficios no contractuales como de asedio interno con la tasa de salario real y la tasa del sueldo real del gerente, dado que hay una correlación negativa del excedente económico con los beneficios no contractuales y con el asedio interno. Asimismo el análisis econométrico muestra que en las empresas grandes, el efecto negativo de los factores internos sobre el excedente económico es mayor que en las relativamente pequeñas (ver los Cuadros N° 1 y N° 2).

1 La cuenta pérdidas del ejercicio es una cuenta específica y diferente a la utilidad negativa del resultado económico del año dentro de las cuentas de estado de pérdidas y ganancias de cada EA. Allí se registran los robos, valor de los bienes perdidos, etc. Y también sirve como un ajuste de equilibrio contable.

REESTRUCTURACION AGRARIA EN PUNO

Cuadro N° 1 TASAS DE CRECIMIENTO Y COEFICIENTES DE CORRELACION						
Variable	EA1	EA2	EA3	EA4	EA5	Global
Tasas de Crecimiento						
TE	0.2425 (2.7105)	0.3337 (1.1302)	0.0869 (1.8545)	3.2291 (12.5505)	1.454 (5.8407)	1.0692 (6.1641)
TPBNC	0.1889 (0.6984)	0.247 (0.9663)	0.8935 (2.0740)	2.2781 (1.5836)	0.4247 (1.7092)	0.8065 (1.6186)
TGAI	0.0294 (0.0291)	0.0099 (0.0813)	0.0478 (0.0503)	0.0559 (0.0755)	0.0775 (0.0770)	0.0441 (0.0665)
TWC	-0.01742 (0.3063)	0.0336 (0.2903)	-0.0007 (0.1934)	-0.0174 (0.3063)	-0.0174 (0.3063)	-0.003864 (0.2697)
TSG	-0.0772 (0.4275)	-0.0772 (0.4275)	-0.0772 (0.4276)	-0.0704 (0.1720)	-0.0704 (0.1720)	-0.07448 (0.3302)
TAMT	40377.47	64771.98	32038.14	54721.02	44848.43	47351.408
TAMS	398	404	217	208	301	305.6
Coeficientes de Correlación						
TE, TPBNC	-0.5452	-0.3498	0.01379	-0.1828	-0.1198	-0.0318
TE, TGAI	0.1339	-0.0609	-0.1134	-0.7275	-0.3874	-0.1919
TE, TWC	0.901	0.6212	0.1921	0.7334	-0.284	0.353
TE, TSG	-0.1953	-0.2445	-0.1609	0.5831	0.2848	0.0964
TPBNC, TSG	0.5182	-0.3455	-0.2907	-0.7444	-0.3385	-0.1812
TPBNC, TWC	-0.5628	-0.4417	0.0597	-0.1955	-0.4435	-0.2378
TWC, TSG	-0.2437	-0.0943	-0.2535	-0.6736	-0.2682	-0.3081
<p>Fuente: Elaborado en base a información de cinco EA de Puno (1976 a 1984)</p> <p>TE = Tasa de crecimiento del excedente económico</p> <p>TPBNC = Tasa de crecimiento de los beneficios no contractuales</p> <p>TGAI = Tasa de crecimiento del asedio interno</p> <p>TWC = Tasa de crecimiento de la tasa de salario real de trabajadores</p> <p>TSG = Tasa de crecimiento de la tasa de sueldo real del gerente</p> <p>TAMT = Extensión de tierra de cada EA</p> <p>TAMS = Número de socios de cada EA</p> <p>Las variables mencionadas están expresadas en promedios anuales</p>						

Cuadro N° 2 ESTIMACIONES ECONOMETRICAS DEL MODELO						
Relación Lineales	EA1 Coefic	EA2 Coefic.	EA3 Coefic.	EA4 Coefic.	EA5 Coefic.	Global Coefic.
TE + F (TPBNC, TGAI)						
C	3.169 (2.2307)	0.5779 (1.9162)	-0.9894 (-0.3723)	9.9109 (1.3248)	-6.0533 (-0.7855)	5.8585 (1.2307)
TPBNC	-4.8248 (-6.7987)	1.3886 (1.6374)	-0.1763 (-0.3499)	1.7324 (0.4577)	-0.0462 (-0.0199)	2.9805 (0.7898)
TGAI	-85.6307 (-2.8118)	-19.8231 (-3.1041)	9.2408 (0.4002)	-190.0924 (-2.2774)	79.3198 (0.7842)	-163.07 (-1.1741)
R2	0.9308	0.8038	0.3818	0.5803	0.3704	0.3083
F	13.4596	4.0968	0.6176	3.4567	0.5883	15.7137
D-W	2.734	1.9599	1.6319	2.2956	1.6406	1.8913
TPBNC = F (TWC, TSG, TAM)						
C	0.2332 (1.2362)	0.2369 (0.6869)	0.9347 (1.9370)	1.7058 (3.7849)	0.2977 (0.4199)	-10.5304 (-,7705)
TWC	-1.3118 (-2.0321)	-1.4505 (-1.1720)	4.4186 (1.1076)	1.6913 (0.9903)	-2.0663 (-0.7692)	-1.3393 (-1.5536)
TSG	0.8687 (1.8781)	-0.7635 (-0.9087)	-2.0188 (-1.2377)	-8.5481 (-2.8108)	-1.2923 (-0.2701)	-0.8025 (-1.1397)
TAM						2.2305 (2.9716)
R2	0.5994	0.3092	0.523	0.6272	0.2083	0.1798
F	3.7403	1.1188	1.0965	4.2068	0.6577	2.8509
D-W	2.337	1.9301	1.334	2.1175	2.0942	1.9975
TGAI = F (TWC, TAM)						
C	0.0194 (1.4345)	0.0251 (1.2643)	0.0477 (3.5665)	0.053 (2.4973)	0.0918 (1.4977)	-0.6891 (-0.6938)
TWC	-0.0011 (-0.0323)	-0.179 (-1.5578)	-0.1616 (-1.3934)	-0.1673 (-2.2628)	-0.0645 (-0.4231)	-0.2526 (-3.0971)
TAM						0.0657 (0.7108)
R2	0.0703	0.3387	0.2781	0.4605	0.2358	0.1996
F	0.1512	1.0243	0.7703	5.1204	0.6169	4.986
D-W	2.2447	1.8282	1.5676	1.7979	1.7237	2.0986
TE=F (TWC, TSG, TAM) (Forma reducida estimado con MC2E)						
C	0.3826210	0.4092995	-0.713401	2.7911307	1.2145039	86.844179
TWC	6.4233664	1.5341706	-2.272312	34.732466	-5.020664	37.199698
TSG	-4.191303	-1.060196	0.3559144	-14.80872	0.0597042	-2.391851
TAM						-4.065693
Las cifras entre paréntesis son los valores del estadístico t para cada EA n = 8 y para el global n = 40 (se corrigió autocorrelación) Fuente: Estimado en base a la información de cinco EA (1976 a 1984)						

De esta explicación teórico-empírica de la crisis de las EA se desprenderían tres políticas para mejorar su excedente económico y su acumulación: a) La política de mayores incentivos económicos a la tecnoburocracia hasta que minimicen los beneficios no contractuales, que permita maximizar el excedente económico de la UC y el bienestar de los socios. Uno de los mecanismos para mejorar dichos incentivos económicos puede ser internalizar los objetivos económicos de la tecnoburocracia dentro de los objetivos de la UC (participación porcentual en el excedente económico); b) la política de mayores incentivos económicos a los trabajadores, hasta que los trabajadores sientan suyas la UC. Esta política opera hasta el punto en que la relación tasa de incentivos económicos y el excedente se convierten en negativas; a partir de allí dichas políticas se volverían ineficaces o negativas para la UC; c) la política de reestructuración o de redimensionamiento de las EA, hasta el punto en que ello no afecte negativamente la producción, la distribución y productividad de los recursos. Una aplicación combinada de estas políticas tendría un efecto mayor que cada una aplicada independientemente.

Con la solución de los problemas internos, los factores externos como la política de precios, de crédito y tecnología tendrían más impacto en la generación de excedente económico en las EA. Estas políticas ciertamente sugieren una nueva estructura empresarial en el sector rural de Puno. ¿Cuál sería esta estructura empresarial? ¿Qué efectos tendría ella en el ingreso campesino? ¿Qué relación tendría con el tamaño? ¿Bajo qué condiciones sería viable? No existen todavía respuestas a estas interrogantes.

Tal vez una de las alternativas de empresa colectiva viable que dinamice el desarrollo rural de Puno sea una EA reestructurada a un tamaño que minimice las diferencias geográficas de estructura productiva, diferencias culturales e ideológicas de sus miembros, que desarrolle actividades complementarias a la UEFH (comercialización, ganadería asociada a las economías de escala) y que sea manejable por los mismos trabajadores en las condiciones actuales del sector rural de Puno y que, al ser ellas reducidas no afecten negativamente la producción, distribución y productividad de los recursos de las actuales EA. Además ella serviría de instrumento para aumentar el ingreso y la productividad de las UEFH (por ejemplo la UC como un instrumento de adopción y transferencia de innovaciones tecnológicas hacia la UEFH, instrumento de reducción de riesgo agroclimático e institucional y que reduzca los costos de los factores indivisibles, o como empresas de actividades complementarias a la UEF) acompañado con un sistema institucional eficaz de incentivos y sanciones más que como una unidad económica autónoma, independiente que compita con las actividades de la UEFH.

Dada la coyuntura política en que vive el sector rural de Puno, y ante una situación de crisis de las EA y reestructuración institucional de éstas, se maneja la empresa comunal como otra de las alternativas de unidad empresarial colectiva. ¿Es viable esta alternativa en Puno? ¿Bajo qué condiciones puede operar exitosamente en beneficio de las mayorías campesinas? ¿Bajo qué condiciones es consistente con la UEF? son preguntas todavía no resueltas. Sin embargo, un estudio de caso realizado en la comunidad Pedro Vilcapaza, de Mororcco, Azángaro, por el autor y Gustavo Quiroz y otros trabajos al respecto pueden ofrecernos algunas reflexiones y plantear hipótesis al respecto.

III. ¿La empresa comunal puede ser una alternativa de unidad empresarial colectiva en Puno?

La comunidad de Mororcco en 1983 conquistó legalmente 220 hás. (más del 150% de las tierras de la comunidad) de las SAIS Sollocota, a la cual la comunidad estaba formalmente adscrita como socia. Con dicha adjudicación de tierra, la comunidad perdió el derecho de ser socia de la SAIS. ¿Qué efectos ha causado esta nueva tierra en el ingreso, empleo y productividad campesina de Mororcco? ¿Qué papel ha jugado en ello la EC? ¿Cómo entra ésta en la racionalidad y comportamiento económico y social campesino estudiada por Figueroa (1981)?

Existen dos racionalidades económicas distintas en las EA: la racionalidad campesina empresarial colectiva autogestionaria de la EC y la racionalidad campesina de la UEF (Figueroa, 1981). Ambas dirigidas y manejadas por los mismos campesinos. Si estas racionalidades son conflictivas y no coincidentes, una de las unidades económicas no sería viable, dado que los dueños de ambas son los mismos campesinos, y se encontrarían ante una disyuntiva entre la EC y la UEF. Todo parece indicar que predominará la racionalidad de la UEF postulada por Figueroa (1981) y Gonzales de Olarte (1984) como objetivo principal, y en estas condiciones la EC no sería viable.

La viabilidad de la EC en la comunidad dependerá de la existencia de un grado de complementariedad significativa con los objetivos de la UEF. La EC sólo será viable si se introduce únicamente como una posibilidad complementaria más dentro del conjunto factible de la UEF. Si en la teoría la comunidad busca obtener el bienestar de sus miembros, para ello debe maximizar una función de utilidad familiar comunera sujeta al ingreso total formado por la participación familiar en el excedente económico de la EC más el ingreso de la unidad familiar, de tal forma que el bienestar individual de cada uno de sus miembros (familias

comuneras) sea lo máximo a menor riesgo posible. La UEF introducirá el ocio entre sus objetivos una vez cubierto su ingreso de subsistencia.

Se supone que para determinar la asignación de sus recursos ambas unidades económicas operan dentro del marco de rendimientos decrecientes y en un contexto de riesgo e incertidumbre, donde ambas enfrentan las condiciones de mercado competitivo, la propiedad de los recursos es comunal y privada-familiar. La asignación eficiente de sus recursos se da entonces en el punto donde el valor de las productividades marginales de dichos recursos se igualan en ambas unidades económicas. En estas condiciones el aumento del stock de tierra también se distribuye para la EC y para la UEF. Se supone además constantes los efectos sobre el excedente económico de la UC y el ingreso de la UEFH de las EA por la disminución del stock de tierra en éstas.

El aumento en el stock de tierra significa una ampliación del tamaño de ambos predios (familiar y EC), lo cual produce un efecto de escala. Esto es, dada una dotación fija de mano de obra y otros recursos, un aumento en la dotación de tierra significará un aumento en la producción. Esto a la vez significa un aumento en los ingresos, dado el sistema de precios y otros factores constantes. En este marco la mejora en el ingreso de los campesinos provendría de dos fuentes, una de la UEF y otra de la EC, dada una distribución del excedente determinada institucional y/o endógenamente.

Lo anterior implicaría dos tipos de aumento en el ingreso campesino provenientes de la EC: uno por la vía de la remuneración y de la distribución del excedente, y otro en forma indirecta por los servicios que la EC presta a la UEF, el cual condicionaría el aumento de su producción y productividad. Este aumento del ingreso en las unidades económicas que operan en la comunidad implica también un aumento en la demanda de mano de obra, dada la tasa salarial constante, lo cual significará un aumento del empleo en la comunidad.

Estos efectos se vinculan a factores dados de racionalidad económica, de tecnología, condiciones de mercado, calidad de recursos, educación de los comuneros, etc. Los cambios en estos factores también afectarán el ingreso y el empleo, y también la productividad de los recursos primarios. Por ejemplo, una mejora en la tecnología causada por la adopción de innovaciones, ya sea por mayor educación, mayor aprendizaje o ampliación de conocimientos, mayor asistencia técnica, efectos de demostración, etc. o por mayor oferta de innovaciones, mejor organización de la comunidad, mejor liderazgo, etc. Todo esto aumentará la productividad, y en consecuencia aumentará el ingreso.

El análisis empírico de los años 1981 y 1985 en la comunidad de Mororcco (Quispe y Quiroz, 1987), ha demostrado que ante un aumento en la dotación de

tierra, y ante el supuesto de las mismas condiciones naturales en ambos periodos, el ingreso real promedio campesino se incrementó aproximadamente 20%, en el periodo (la EC en Mororcco opera desde 1977), la participación del ingreso agropecuario sobre el ingreso total aumentó de 46.8 a 76.3%. La campaña agropecuaria 1982-1983 ha sido muy afectada por la sequía. Asimismo el autoempleo y el empleo comunal aumentó mucho, disminuyendo así sustantivamente la venta de la fuerza de trabajo fuera de la comunidad. La productividad agrícola y ganadera, también aumentó en el periodo.

De este análisis se desprende que una política de reestructuración que signifique un incremento en la dotación de tierra en las comunidades campesinas deficitarias de este recurso, sin afectar negativamente el ingreso de la UEFH, la productividad y el excedente económico de las EA, tendría un efecto positivo en el ingreso real campesino. ¿Pero qué papel jugaría la EC en esto? La hipótesis es que la EC sería viable sólo si desarrolla actividades complementarias y no competitivas, como la ganadería con economías de escala, la comercialización, las agroindustrias, las artesanías, etc., y si éstas generan beneficios concretos tanto a corto como a largo plazo para la UEF. Una de las alternativas sería que la EC aumente a corto plazo su ingreso mediante la participación en el excedente económico distribuable, y a largo plazo ésta sirva como un instrumento de adopción y transferencia de innovaciones tecnológicas, instrumento de defensa de los recursos de la comunidad, de organización, de reducción del riesgo, reducción de los costos de los factores indivisibles, etc., más que como una unidad económica autónoma y con una racionalidad económica distinta y competitiva a la UEF dentro de la comunidad.

IV. Balance y limitaciones de la EA y de la EC como alternativas viables

Así, bajo el supuesto de que en el funcionamiento de la EC y UEF con objetivos no coincidentes (racionalidades distintas) en las comunidades con EC, se infiere que hay la tendencia a que se reproduzcan los mismos problemas internos analizados para las EA: la formación de grupos de poder que aprovecharán la EC para su propio beneficio; el asedio interno ejercido por la UEF sobre la EC; la dificultad para la toma de decisiones económicas democráticas se hace patente. Las actividades de la EC son competitivas con las de la UEF. En la comunidad de Mororcco se están dando contradicciones, conflictos y competitividad entre las EC y UEF. Estos factores que afectarían negativamente al excedente económico de EC

y determinarían su inviabilidad serían: a) la de la EC con la UEF, b) la ausencia formal de incentivos económicos de los directivos que conducen la EC, c) los bajos incentivos económicos de sus miembros individuales y d) el tamaño. Entonces las políticas internas derivadas para las EA, también serían aplicables a las EC en términos de búsqueda de una capacidad y tamaño óptimo de unidades campesinas colectivas viables en Puno. El sistema institucional de incentivos y sanciones jugaría también un papel muy importante para controlar la corrupción administrativa en ellas.

Al igual que en las EA, en la comunidad de Mororcco se ha observado que la EC beneficia a la UEF más por la vía de la adopción y transferencia de innovaciones tecnológicas, que mediante la participación en el excedente económico a corto plazo. Esto se realiza mediante el aprendizaje de innovaciones tecnológicas con las instituciones públicas y privadas. Estas prácticas son luego asimiladas y aplicadas con eficiencia en la UEF, que se beneficia también con servicios que le presta la EC: bañadero, préstamo de reproductores, comercialización, etc. Hay cierta complementariedad en la actividad ganadera asociada a las ventajas de las economías de escala, y de alguna manera la EC reduce el riesgo agroclimático e institucional.

Estos argumentos nos permitirían derivar políticas de creación de empresas comunales o empresas campesinas asociativas, no como unidades productivas económicamente autónomas y competitivas con la UEF en el uso de los recursos, sino como una unidad económica complementaria (ganadería, comercialización, agroindustria, etc.), como un instrumento de mejora de la productividad de los recursos de la UEF o UEFH, y de reducción del riesgo, complementado con la reducción del tamaño de las EC y/o EA, hasta que ésta sea manejable por los mismos campesinos. Que ella minimice las diferencias culturales e ideológicas, las diferencias geográficas de estructura productiva, y la aversión al riesgo, dados sus objetivos coincidentes.

Luego está el asedio externo sobre las EA por parte de las²⁸³ comunidades campesinas vecinas, que se benefician mediante la mejora de la calidad genética de su ganado vía cruce con el empresarial, y que amplían su frontera de pastos vía invasión de los pastos de las EA. Esto implica además que se puede hacer complementario entre EA y comunidades campesinas (con o sin EC), haciendo que la primera sirva también de instrumento de mejora del ingreso y de la productividad de los comuneros, mediante un programa especial de apoyo a las comunidades dentro de las EA. En caso contrario, en un contexto de reestructuración agraria parece haber la tendencia de repetir el error de las EA en la reforma agraria de 1969.

Si ninguna de las dos unidades colectivas de Puno es viable en las actuales condiciones. ¿Cuál sería la alternativa? ¿Cuál sería la UE que sirva como eje dinámico del desarrollo rural agrario? ¿Podrían ser los medianos propietarios o grupos reducidos de agricultores o UEF? ¿De qué depende su viabilidad? Son temas que se debe investigar.

V. Hipótesis sobre los efectos de la reestructuración de las EA

No existe todavía una propuesta clara de alternativa viable para el manejo económico y social de la tierra, y ni la EA ni la EC son viables en las condiciones en que operan actualmente. Sin embargo, ya se está aplicando la reestructuración de las EA (D.S. 05 y 06-AG-86 del 5-2-86) ¿Qué efectos puede esperarse de esta reestructuración? ¿Qué pasará con el capital ganadero de Puno? ¿Qué pasará con la tecnología y con la productividad de los recursos? ¿Qué pasará con el empleo e ingreso campesino? No se tiene todavía elementos para responder a estas interrogantes. La presente sección sólo tratará de presentar algunas hipótesis en base a algunos casos conocidos e información global.

Antes de la reestructuración (1985) las 44 EA, poseían 1'740,232 hás. Hoy (noviembre de 1987) sólo poseen 734,356 hás. El 57% del total de la tierra que poseían las EA ha sido entregado a 591 comunidades, 58 grupos de agricultores y 30 otras modalidades de explotación y de promoción (centros de investigación, centros educativos, etc). Esto ha beneficiado a 62,508 familias comuneras.

Si consideramos que en 1985 las EA se encontraban incluso con sobrecapitalización ganadera (como indican los informes de la Central de Empresas Campesinas y de algunas EA), entonces es obvio suponer que la extensión de tierras con la que se quedaron y que poseen actualmente las EA después de la reestructuración, no pueda soportar la cantidad total de ganado que ellas han poseído antes de la reestructuración y poseen actualmente, dada la negativa de las comunidades de recibir cierta proporción de dicho ganado para su "empresa comunal" por el temor de endeudamiento con el banco o con la EA reestructurada. Hay que decir que en esto existen algunas excepciones. ¿Qué pasará con el ganado sobrante? ¿Qué pasará con las tierras entregadas a las comunidades campesinas? ¿Qué pasará con la calidad del ganado?

La SAIS Rosaspata o la SAIS Cerro Grande, ambas de la provincia de Huancané, al ser reducidas en cerca de 50% del total de tierra que poseían muestran que al no poder mantener el total de su capital ganadero sobre la mitad de la tierra que posee después de la reestructuración, están realizando una saca

masiva de ganado para camal. Es probable que lo mismo ocurra en otras EA reestructuradas. Esto obviamente afectaría negativamente al capital ganadero global del departamento, y en unos años habría una caída de la oferta de carne en proporción a la participación de las EA en el mercado regional y nacional. Lo mismo sucedería con otros productos pecuarios..

¿Qué políticas institucionales existen para detener dicha descapitalización ganadera masiva en Puno a partir de la reestructuración? Todo parece indicar que todavía no hay políticas para controlar dicha descapitalización ganadera en Puno. Se maneja, tanto entre las federaciones campesinas como entre las instituciones oficiales, la constitución de las EC como una de las alternativas que tal vez controlaría dicha descapitalización. Pero no existen todavía criterios institucionales bajo las cuales sería viable dicha unidad colectiva.

En cuanto a la calidad del ganado, si se liquidan totalmente las EA, la tendencia parece indicar que ésta quedaría a nivel de las comunidades lo cual significaría una disminución de la productividad ganadera en relación a la de las actuales EA. La calidad de ganado en las comunidades en general es inferior (chusco-criollo) que en las EA (de raza o mejorada), aunque a largo plazo tal vez la reestructuración intensifique el uso de las tierras adjudicadas y mejore su tecnología hasta el nivel actual (1987) de las EA. Pero lo cierto es que ello tiene un costo negativo que tal vez se podría recuperar ahora no afectando las EA hasta que tenga efectos negativos en la capitalización y tecnología de las mismas.

Entonces ¿en cuánto beneficiará la actual reestructuración de las EA a la población rural de Puno? ¿Cuánto a la población urbana? ¿Qué significa ella en cuanto al desarrollo rural de Puno? La expectativa de algunas instituciones u organizaciones como la de la Federación de Campesinos en Puno parece ser la total liquidación de las EA. Esto tendría un efecto negativo sobre la tecnología, el capital ganadero, la maquinaria y la infraestructura agropecuaria en el departamento de Puno.

VI. A manera de conclusión

Una de las cosas que debe tenerse en cuenta en el proceso de reestructuración es la manera en que éste puede mantener la productividad de los recursos primarios, por lo menos en el nivel alcanzado por las EA. Ello obviamente exigiría la no fragmentación de los factores indivisibles tales como: instalaciones e infraestructura productiva, equipo técnico profesional, calidad de ganado y su manejo, los beneficios creados por las economías de escala (reducción de costos por la compra de insumos al por mayor, reducción de costos de transporte en la

comercialización, en el pastoreo de ganado, etc.). Unidades colectivas, ya sean EC o EA, consistentes con la economía campesina tendrían que tener como base los recursos productivos intensivos en dichos factores indivisibles en su proceso de producción, o desarrollar actividades complementarias a la UEF. Entonces la producción de la EC o la EA, o de cualquier otra unidad comunal o colectiva, no competiría con las actividades de las UEF y sería viable. Dicha unidad colectiva tendría que tener un tamaño tal que minimice el riesgo y los efectos de las deseconomías de escala creados por menor tamaño o por dimensiones excesivas.

La hipótesis es que para cada factor indivisible existe un tamaño óptimo de planta o un número de socios que maximice los beneficios por unidad adicional de recurso invertido. Así, un tractor de 84 HP no sería técnicamente rentable para 10 hás. de tierra agrícola ni para 50,000 hás. de tierra agrícola; un pastor no sería técnica y económicamente rentable para 10 U.O. o para 2000 U.O. de ganado a su cargo. Hay, pues, una relación factorial de elementos indivisibles y divisibles que define el tamaño óptimo de unidades productivas colectivas o privadas.

Del análisis de las EA y de las EC se desprende que las políticas de creación de las empresas colectivas, comunales o de asociación de productores agrarios deben orientarse al desarrollo de las actividades complementarias a las de sus socios (las UEF). Dichas actividades serían: la comercialización de los productos de las UEF, ganadería asociada a las ventajas de las economías de escala, agroindustria, adopción y transferencia de innovaciones tecnológicas, etc.

Una empresa comunal de comercialización minimizaría los costos de intermediación, lucharía por obtener mejores precios, y crédito, maximizaría las ventajas de las economías de escala, lo cual individualmente es difícil, o aun imposible, para las UEF.

Una empresa comunal ganadera tiene cierto grado de complementariedad con la UEF, porque minimiza los costos del pastoreo al reducir el número de pastores, del manejo de pastos, de los insumos ganaderos, etc. Además serviría como instrumento de mejora de la calidad genética del ganado. Tal vez por todo esto la mayoría de las EA y EC en Puna y otros lugares del Perú, como Junín, han subsistido mientras que las EC agrícolas han desaparecido, como en Antapampa, Cusco.

La agroindustria es en sí misma una actividad complementaria a la UEF, y serviría además para crear mayor empleo asociado a la estacionalidad de la actividad agropecuaria o para solucionar el problema del desempleo estructural en el campo.

Por último, la descapitalización ganadera y la pérdida de la tecnología por reestructuración de las EA se debe controlar mediante el diseño de políticas

REESTRUCTURACION AGRARIA EN PUNO

institucionales de creación de empresas colectivas económicamente eficientes. Un alternativa adicional, dada la corrupción económica en las EA y EC, sería endogenizar los objetivos económicos de la gerencia dentro de los objetivos del excedente económico de la empresa colectiva, por ejemplo una participación proporcional a las utilidades de la empresa. Esta política no sólo mejoraría la eficiencia en dichas empresas sino también aumentaría el excedente económico acumulable y desde luego permitiría el desarrollo rural de la región de Puno.

BIBLIOGRAFIA

AZA, Edmundo

- 1986 "Las comunidades campesinas y/o empresas comunales en el departamento de Puno", *en: Comunidad campesina y empresa comunal*, DESCO, CLA, CEDEP, Lima.

BONFIGLIO, Giovanni

- 1986 "Gestión empresarial y cooperativas agrarias de la costa" *en: SEPIA I, Perú: El problema agrario en marcha*, SEPIA I, Lima.

CABALLERO J. M.

- 1978 "Los eventuales en las cooperativas costeñas peruanas: un modelo analítico", *Economía*, Vol. 1/Nº2, PUC, Lima.

CABALLERO J. M.

- 1979 *Un análisis microeconómico convencional de las cooperativas costeñas peruanas*, CISEPA, PUC, Lima.

CABALLERO M. Víctor

- 1986 "La crisis de las empresas asociativas en el agro puneño", *en: SEPIA I, Perú: el problema agrario en marcha*, SEPIA, Lima.

CAYCHO, Hernán

- 1977 *Las SAIS de la sierra central*, ESAN, Lima.

CARTER Michael

- 1984 "Resource Allocation and Use Under Collective Rights and Labour Management in Peruvian Coastal Agriculture", *The Economic Journal*, 94, diciembre.

DIAZ, Jorge

- 1986 "Problemas y contradicciones de las empresas comunales en la pampa de Anta, Cusco", *en: Comunidad campesina y empresa comunal*, DESCO, CLA, CEDEP, Lima.

DOMAR, E. D.

- 1966 "The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative", *en: American Economic Review*, Vol. 56, Nº 4, Part I, pp. 734-57.

FIGUEROA, Adolfo

- 1981 *La economía de la sierra peruana*, PUC, Lima.
- 1982 *Reestructuración agraria en la sierra peruana*, CCP, Lima.
- 1986 "Producción y distribución en el capitalismo subdesarrollado", (mimeo), PUC, Lima.

FIGUEROA, A. y F. BOLLIGER

- 1985 *Productividad y aprendizaje en el medio rural: informe comparativo*. ECIEL, abril, Lima.

GONZALES DE OLARTE, Efraín

- 1984 *Economía de la comunidad campesina*, IEP, Lima.

GONZALES y TORRES (Editores)

- 1985 *Las parcelaciones de las cooperativas agrarias del Perú (varios artículos)*. Centro de Estudios Sociales Solidaridad, Lima.

HORTON, D.

- 1977 "Land Reform and Group Farming in Peru", en: *Cooperative and Commune*, P. Domer (ed) University of Wisconsin Press Madison.

HSIAO, Cheng

- 1986 *Analysis of Panel Data*, Cambridge University Press.

KAY, Cristobal

- 1980 *El sistema señorial europeo y la hacienda latinoamericana*, Serie Popular Era, México.

MARTINEZ, A. J.

- 1973 *Los huacchilleros del Perú*, IEP, Lima.

MEADE J.E.

- 1972 "The Theory of Labour Managed Firms and Profit Sharing", *Economic Journal*, marzo.

OLSO, Mancur

- 1971 *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press.

PICHIHUA, Juan

- 1985 *Evaluación del modelo SAIS: caso SAIS Cahuide*, Tesis, UNA Molina, Lima.

QUISPE, Sabino

- 1986 *El Problema de asignación de tierra y trabajo en SAIS: estudio de caso SAIS Rosaspata y SAIS Yanarico*, Escuela de Post-grado, UNA, Puno.
- 1987 *Economía y crisis de las empresas asociativas en Puno*, Tesis de maestría, PUC, Lima.

QUISPE, S. y QUIROZ, G.

- 1987 *Reestructuración y asignación de recursos en la comunidad de Mororcco*, FOMCIENCIAS, Lima

SCITOVSKY, T.

- 1954 "Two Concepts of External Economies" , *Journal of Political Economy*, Vol. 62, abril.

REESTRUCTURACION AGRARIA EN PUNO

SENA, K.

- 1966 "Peasants and Dualism with or Without Surplus Labour", *Journal of Political Economy*, Vol. 74. N° 5, octubre, pp. 425-50.

VANEK, Jaroslav

- 1969 "Decentralization Under Worker's Management: A Theoretical Appraisal", *The American Economic Review*, Vol. 59, diciembre, pp.1006-14.
- 1970 *The General Theory of Labor Managed Market Economies*, Cornell University Press.
- 1971 *La economía de participación*, Amorrortu, Buenos Aires.

VROONHOVEN, L. V. y CACERES, M.

- 1982 *Los socios de las SAIS Yanarico-Yocará y su reforma agraria*, IIDSA,UNA, Puno.

WARD, Benjamin

- 1958 "*The Firm in Illyria: Market Sindicalism*", *The American Economic Review*, setiembre, Vol. 48, N° 4, pp. 556-89.

MERCADOS FINANCIEROS RURALES:
POSIBILIDADES Y LIMITES /
JAVIER ALVARADO

Los programas de crédito subsidiado han mostrado poco éxito en promover un efectivo desarrollo en las áreas rurales. Pese a la gran cantidad de fondos involucrados, la cobertura de los bancos de fomento agropecuario ha sido mínima, sobre todo entre los agricultores más pobres. Por ello recientes investigaciones han puesto énfasis en el rol de la intermediación financiera en el desarrollo rural.

Esta nueva perspectiva supone un cambio en la percepción de las finanzas en el desarrollo rural, en la visión tradicional que iguala finanzas a crédito, entendido éste como un mecanismo de transmisión de recursos de un sector a otro. Ahora se ve a las finanzas como un conjunto de instrumentos que proporciona importantes servicios, que a su vez favorecen al proceso productivo.

En el Perú el tema de las finanzas y el desarrollo rural es prácticamente desconocido. Cuando se piensa en programas de desarrollo para el sector agrario, muy vez se toma en cuenta los logros que podrían alcanzarse mediante un impulso a la intermediación financiera. Tanto el Banco Agrario como los numerosos programas de crédito impulsados por diversas ONG utilizan el crédito como un simple mecanismo de traslado de recursos (externos o del sector moderno) al sector agrario, sin tener en consideración el efecto que estas políticas pueden tener sobre la intermediación financiera rural¹.

Sin embargo, la experiencia de los países que han fortalecido su sistema financiero en el campo muestran significativos niveles de crecimiento en el

1 En los tres seminarios realizados sobre crédito campesino (Cusco, Puno y Arequipa) las experiencias presentadas por las ONG están referidas básicamente a fondos rotatorios. Un problema común con estos fondos es que luego de cierto tiempo los fondos se agotan y hay la necesidad de introducir recursos frescos.

sector agrario 2. No obstante hay que destacar que a nivel macroeconómico los resultados empíricos no se muestran tan contundentes 3.

En este documento tratamos de avanzar en el conocimiento de las relaciones entre la intermediación financiera y el desarrollo rural. Para ello planteamos un modelo que a nuestro juicio puede captar esa relación y a la vez ser útil para su aplicación en un medio tan disímil como es el agrario peruano. El modelo tal como está planteado en este artículo se refiere a la intermediación financiera formal, aunque también podría extenderse al sistema financiero no institucional⁴.

En la primera sección hacemos la aproximación teórica tradicional a la intermediación financiera y a su rol en el desarrollo. En la segunda sección presentamos un modelo teórico de la intermediación financiera y su desarrollo para el sector rural. La tercera sección trata sobre la aplicación de dicho modelo a la agricultura peruana, y allí se distingue una agricultura moderna y una agricultura campesina. En la última parte presentamos las principales conclusiones de lo tratado en el artículo.

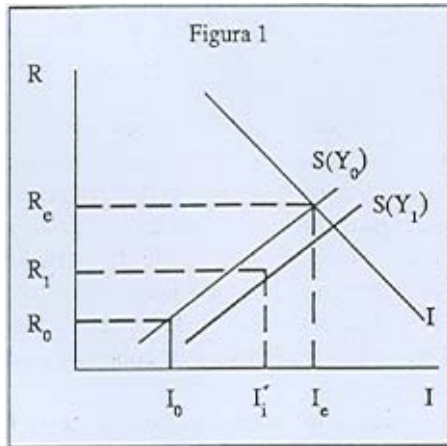
1. Intermediación financiera y desarrollo

a. *Análisis del plano macroeconómico*

La percepción de que existe una significativa relación entre la intermediación financiera y el desarrollo económico es relativamente reciente en la teoría económica, y se remonta a los trabajos de R. McKinnon y E. Shaw. Ambos autores parten de que existe una relación positiva entre la tasa de interés y el nivel de ahorros. Mayores niveles de ahorro darán lugar a mayores niveles de inversión y por lo tanto de ingreso. Esto a su vez tendrá un efecto positivo sobre el ahorro. En consecuencia, la política de fijación de una tasa de interés por debajo de la de mercado propiciará niveles de ingreso inferiores a los que se darían a la tasa de interés de mercado. Gráficamente este argumento se explica en la figura 1.

En la figura 1, se observa que la fijación de una tasa de interés R_o' debajo de la tasa de equilibrio R_e , está asociada a una cantidad de ahorros, con la que sólo

- 2 Los países que han impulsado el crecimiento de la intermediación financiera en el campo son principalmente Corea y Taiwán.
- 3 Para los países del sudeste asiático en general se encuentra una relación positiva entre la tasa de interés real y el crecimiento del ingreso. No obstante, en los países del Cono Sur, particularmente Argentina y Chile, las altas tasas de interés reales implementadas durante los programas de estabilización no se asociaron con un crecimiento del ingreso.
- 4 De aquí en adelante, la mención de la intermediación financiera se refiere a la intermediación financiera institucional.



se puede financiar un nivel de inversión como I_1 . Si la tasa de interés se eleva a R_1 , en un principio el nivel de ahorros permitiría financiar una inversión como I_1 , esto permitiría el incremento en el ingreso, lo cual a su vez trasladaría la curva de ahorros, alcanzándose el equilibrio con un nivel de inversiones I_1 .

De acuerdo al modelo de la figura 1, la fijación de tasas de interés bajas da lugar a bajos niveles de ahorro, inversión e ingreso, y trae como consecuencia que el

sistema financiero sea débil e ineficiente. Esto hace que el sistema financiero no proporcione los servicios adecuados al proceso productivo. En un país donde las tasas de interés están fijadas por debajo de la tasa de mercado los servicios financieros se caracterizan generalmente por ser poco eficientes en la asignación de recursos, con lo cual muchos proyectos con altas tasas de rentabilidad no son financiados por la falta de fondos disponibles (por el contrario, es posible que algunos proyectos con bajos niveles de retorno tengan financiamientos) y por ser costosos y lentos, debido a que los bancos utilizan una serie de mecanismos para racionar el crédito.

La recomendación de política económica que surge del modelo presentado es obvia. Los responsables de la política económica deben tratar que las tasas de interés alcancen su nivel de mercado.

Numerosos trabajos han intentado comprobar empíricamente la validez de las teorías de McKinnon y de Shaw. Sin embargo, los resultados empíricos no son claros ⁵. Mientras las evidencias presentadas para los países del sudeste asiático muestran, por lo general, una respuesta positiva del ahorro con respecto a la tasa de interés en los países del cono sur latinoamericano se encuentran efectos contrarios. Por ejemplo, en Chile la subida en la tasa de interés no llevó a mayores niveles de ahorro, sino que originó que muchos empresarios se presten del mercado financiero internacional y no del mercado interno, que era más caro.

5 Una buena síntesis de las teorías de E. Shaw y R. McKinnon, así como una evaluación de los trabajos que han tratado de probadas empíricamente, es ofrecida por G. Gonzales (1988) y D. Khatkhate (1988).

A partir de esta experiencia inclusive el propio R. McKinnon ha sostenido que la desregulación del sistema financiero debe hacerse cuidadosamente, sobre todo en los países que no tienen la inflación bajo control 6.

Hay varios hechos que pueden explicar la poca sensibilidad mostrada por el ahorro ante la tasa de interés en algunos países del tercer mundo. Uno de ellos puede ser un problema de medición dada la poca disponibilidad de información pertinente. Otro problema es que una significativa parte del ahorro en estos países se hace en la forma de inventarios de bienes, y esta forma de ahorro tiende a declinar cuando la tasa de interés sube, de manera que en el agregado pueden no registrarse cambios significativos en el nivel de ahorro. También hay que tener en cuenta que una parte del ahorro se hace en la forma de contribuciones al seguro social o a los fondos provivienda 7.

Sobre lo que sí parece haber más certeza es que el ahorro financiero privado es sensible a la tasa de interés. Al respecto estimados de K. Gupta muestran que el ahorro financiero privado fue significativamente sensible a la tasa de interés en algunos países donde a nivel agregado esta relación no se había verificado 8. Por lo tanto, la relación con la inversión se daría más con el ahorro financiero privado que con el ahorro agregado.

Un aspecto que no ha sido suficientemente puntualizado por la literatura ha sido el relativo a la curva de oportunidades de inversiones. Esto es sumamente importante, dado que si la curva es poco sensible a las variaciones en la tasa de interés, los aumentos en el nivel de ahorros -como consecuencia de un incremento en la tasa de interés- no se traducirán en un aumento significativo en el nivel de inversiones y por lo tanto el nivel de ingreso tampoco experimentará mayores variaciones.

b. Análisis a nivel agrario

La relación entre la difusión y fortalecimiento de la intermediación financiera en el campo y el desarrollo rural ha sido abordada recién en este decenio. Los estudios sobre este tema han sido promovidos sobre todo por la Universidad del Estado de Ohio, Estados Unidos.

El vínculo entre el desarrollo financiero y el rural parte de las teorías de McKinnon y E. Shaw, aunque enfatizando mucho el rol de los servicios financieros, sobre todo en lo referido a la asignación de recursos 9. Según este

6 Citado por G. Gonzales (1988) *op. cit.* 7 Ver D. Khatkhate (1988) *op. cit.*

8 Ver G. Gonzales (1988) *op. cit.*

9 Ver D. Adams (1984).

MERCADOS FINANCIEROS RURALES

racionamiento dadas las particulares condiciones en que se desarrolla la actividad agrícola -heterogeneidad entre los predios rurales y la distancia física que hay entre ellos- el establecimiento de un sistema financiero eficiente permitiría a muchos agricultores contar con fondos para inversiones que no podrían haber financiado con sus propios recursos; mientras que otros agricultores podrían contar con un lugar donde su dinero obtenga retornos positivos.

La relación entre el desarrollo del sistema financiero y los ingresos rurales no ha sido tan evaluada, como en el plano macroeconómico. Esto en buena medida se puede explicar por la falta de datos adecuados. Sin embargo, la información existente muestra con suma claridad una asociación positiva entre la tasa de interés y el ahorro financiero privado. Por ejemplo, en Corea y Taiwán la elevación de las tasas de interés en el agro dio lugar a un significativo incremento en la proporción media de ahorro entre los agricultores, particularmente entre aquellos con menores extensiones de terreno ¹⁰. En esos países también se registró un notable desarrollo del sector agrario; sin embargo no se puede considerar que esto se debió sólo al fortalecimiento del sistema financiero, dado que varias otras políticas fueron simultáneamente aplicadas.

Asimismo, en el Perú un artículo de R. Vogel (1984) ilustra cómo el Banco Nacional de Cooperativas logró aumentar significativamente los depósitos de ahorro y a plazo en las oficinas de Tingo María y Huancayo entre 1979 y 1981, mediante la aplicación de tasas de interés similares a las cobradas en el sistema bancario y la implementación de un sistema de premios (una forma de interés implícita). Por ejemplo, en Huancayo de noviembre de 1979 a octubre de 1981 los depósitos de ahorro se multiplicaron en más de 38 veces. Una encuesta entre una muestra de los nuevos depositantes de la oficina de Huancayo señala que el 96% de ellos nunca antes había depositado dinero en una institución financiera.

c. Los mercados como impulsores de desarrollo

Los mercados, como ha sido puntualizado por H. Amdt (1988), no sólo tienen un rol importante como asignadores de recursos, sino que también cumplen una labor creativa. En tal sentido, la inexistencia o segmentación de algunos mercados es un freno al desarrollo ¹¹.

Los mercados financieros son uno de los mercados con un papel preponderante dentro del rol creativo de los mercados, dado que promueven la

¹⁰ Ver D. Adams (1978).

¹¹ En términos de la curva de producción, la función asignativa del mercado se puede ver como movimientos a lo largo de la curva; mientras que la función creativa son traslados de la curva.

realización de inversiones que trasladan la curva de posibilidades de la economía.

Uno de los factores que más restringe la existencia de los mercados, o que explica su segmentación, son los costos de las transacciones. Cuando estos costos son muy altos los agentes económicos no pueden realizar transacciones, o las realizan en ámbitos muy reducidos, por lo que el mercado no existe o los que existen son sumamente pequeños y restringidos a determinados espacios geográficos y económicos.

II. Intermediación financiera y desarrollo: un modelo para el sector rural

Tal como hemos visto en el capítulo anterior, la relación entre las finanzas y el desarrollo tradicionalmente se ha analizado a través de la interrelación entre los fondos prestables y las inversiones. Sin embargo consideramos que esta visión es insuficiente, si tenemos en cuenta que el desarrollo debe significar mejores niveles de ingreso para la mayoría de la población. Teniendo eso en cuenta introducimos dos variables adicionales: el grado de participación de los productores agropecuarios en la intermediación financiera y el grado de difusión de las oportunidades de inversión.

En tal sentido, serían cuatro los aspectos relevantes en lo que respecta al impacto de la intermediación financiera en el desarrollo rural: el grado de participación de los agentes económicos en la actividad financiera, el nivel de retorno de las oportunidades de inversión, el grado de difusión de dichas oportunidades y los fondos disponibles para la materialización de la inversión¹².

El primero de los aspectos es importante en cuanto la difusión de las actividades financieras entre el mayor número de productores agrarios permitirá la mejor asignación de recursos a cada uno de ellos y la realización de los proyectos de inversión más convenientes. El segundo, es relevante en cuanto más rentables sean los proyectos de inversión existentes, mayores serán los retornos que se obtengan por un monto de inversión dado. Asimismo cuanto menos concentradas estén las oportunidades de inversión, mayor cantidad de productores podrá obtener altos niveles de retorno por su inversión. Por último, de la disponibilidad de fondos prestables depende que las oportunidades de inversión se puedan materializar.

¹² Por lo general, estos cuatro aspectos aparecen interactuando entre sí; sin embargo para fines de la exposición los analizamos por separado.

MERCADOS FINANCIEROS RURALES

El *grado de participación en la intermediación financiera* a su vez está determinado por una serie de variables, entre ellas:

- a. La estacionalidad en el flujo intertemporal de ingresos netos (ingresos brutos menos gastos); cuando más marcados los periodos de superávit en relación a los de déficit, más propensos serán los productores a utilizar el sistema financiero. Para ahorrar en épocas de superávit y para prestarse cuando ocurra déficit.
- b. Las tasas de interés, tanto la que se cobra por préstamos como la que se paga por ahorros, son elementos muy importantes en la participación financiera. Una tasa de interés baja para los préstamos estimula su demanda; en tanto una tasa de interés baja por los depósitos deprime la movilización de ahorros a través del sistema financiero, y con ello la oferta de préstamos. Lo contrario sucede cuando las tasas de interés son altas. Se debe tener en cuenta que las tasas de interés que se pagan por los depósitos no son independientes de las que se pagan por los préstamos. Puesto que para atraer ahorros hay que pagar tasas de interés altas por los depósitos, pero para poder hacer esto, el intermediario financiero debe obtener buenos ingresos por los préstamos que hace. Por lo tanto no se puede tratar de estimular la participación financiera manteniendo bajas tasas por los préstamos y pagando tasas altas por los depósitos. En este sentido, lo más eficiente sería establecer tasas de interés que no alejen a los demandantes y a la vez permita pagar tasas de interés adecuada por los depósitos. Estas tasas serían cercanas a las tasas de mercado.
- c. El grado de monetización que existe en la economía también influye en la participación de los agentes económicos en la actividad financiera. En tal sentido, cuando más monetizadas estén las transacciones, mayor necesidad habrá de recurrir a la intermediación financiera.
- d. Los costos de transacción y el nivel de información son factores muy influyentes en la extensión de la intermediación financiera entre un mayor número de agentes económicos. Cuando los costos de transacción son bajos y hay una buena red de información, un mayor número de empresas y personas podrán intervenir en las actividades financieras. Por el contrario, cuando los costos de transacción son altos y la información es deficiente, menos personas estarán en condiciones de realizar actividades financieras debido al costo que esto significa.
- e. El volumen de activos rápidamente transables que exista en la economía también influye positivamente en la difusión de las actividades financieras. Cuando existen más activos que pueden ser ofrecidos como garantía, más

fácil será que sus poseedores puedan acceder al mercado financiero. Asimismo, cuando más activos existan, menos preferencia habrá por tener dinero guardado, dado que éste se puede obtener fácilmente por medio del sistema financiero; por lo tanto habrá más dinero disponible para el ahorro. En segundo lugar, y dado un cierto estado de conocimiento tecnológico, el *nivel de retorno de las oportunidades de inversión* depende de 13:

- a. La cantidad y calidad de los recursos producidos existentes (mano de obra, tierra, maquinaria e insumos). Cuanto de mejor calidad y mayor cantidad de recursos se disponga, mayores serán los retornos por las inversiones que se hagan.
- b. Los precios de los productos o servicios que resulten de la inversión realizada. Cuanto mayores sean estos precios más alto será el retorno de la inversión.
- c. La infraestructura existente. La existencia de carreteras, almacenes o reservorios, aumentará la rentabilidad de la inversión.

Los *grados de difusión de las oportunidades de inversión* están relacionados con la distribución de los recursos productivos. Cuanto más desigual sea dicha distribución, más desigual será la distribución de las oportunidades de inversión.

El *volumen de la movilización de ahorros* está determinado por:

- a. El nivel de ingresos existente en la economía. A más ingresos, mayores excedentes para ahorrar.
- b. La tasa de interés que se paga por los depósitos. A mayor tasa de interés pagada por los depósitos, mayores sumas serán captadas por el sistema financiero.
- c. Los costos de transacción. Cuando más costoso resulta tanto en término de trámites, como de transporte, tratar con los intermediarios financieros, menos fondos podrán captar estos últimos. Recopilando, en términos algebraicos lo antes mencionado, tendríamos: $FD = f(DF, NI, DI, FM)$
 $\quad \quad \quad + \quad + \quad + \quad +$

donde:

FD = Impacto de las finanzas en el desarrollo 14.

13 En el largo plazo, la investigación tecnológica es un factor que aumenta los niveles de retorno de la inversión.

14 La del impacto de las finanzas en el desarrollo es una variable no cuantificable. Lo que se trata de mostrar es que cuando las variables explicativas (DF, NI, DI, FM) tienen valores mayores, las finanzas contribuirán más decididamente al desarrollo, que cuando los valores de las variables explicativas son menores.

MERCADOS FINANCIEROS RURALES

DF = Grado de participación de los agentes económicos en las actividades financieras.

NI = Nivel de retorno de las oportunidades de inversión.

DI = Nivel o grado de difusión de las oportunidades de inversión.

FM = Nivel de ahorros movilizados a través de los intermediarios financieros.

A su vez:

$$DF = g (EI, R, GM, CT, AT)$$

+ - + - +

donde:

EI = Estacionalidad en el flujo de ingresos netos.

R = Diferencia de las tasas de interés con respecto a las tasas de mercado.

GM = Grado de monetización de la economía.

CT = Costos de transacción.

AT = Nivel de activos transables.

Por su parte:

$$NI = h (QR, PF, K)$$

+ + +

donde:

QR = Cantidad y calidad de los recursos productivos (mano de obra, tierra, maquinaria e insumos).

PF = Precios de los bienes y servicios de los productos generados por la inversión.

K = Nivel de la infraestructura existente.

Asimismo:

$$DI = t (CR)$$

donde:

CR = Grado de concentración de los recursos productivos.

Finalmente:

$$FM = j (Y, RD, CT)$$

+ + -

donde:

Y = Niveles de ingreso.

RD = Tasa de interés pagada por los depósitos.

CT = Costos de transacción.

El símbolo + señala una relación positiva; mientras que el símbolo - indica una relación negativa.

Como se aprecia, el impacto positivo que puedan tener las finanzas en el desarrollo rural no sólo depende de las variables tradicionales, como la tasa de retorno de las oportunidades de inversión y el nivel de ahorro, sino también del grado de participación de los productores en la intermediación financiera y de la difusión de las oportunidades de inversión entre los productores.

III. Aplicaciones del modelo

Como es sabido, el sector rural en el Perú es sumamente heterogéneo. En términos gruesos se puede distinguir dos tipos de productores agrarios: uno formado por agricultores relativamente modernos, que producen íntegramente para el mercado, obtienen sus ingresos sólo de la actividad agropecuaria y están vinculados a mercados relativamente desarrollados. El otro compuesto por campesinos y pequeños productores, que autoconsumen una significativa parte de su producción, obtienen sus ingresos de varias actividades productivas y participan de mercados poco desarrollados o altamente imperfectos.

Las características y el entorno económico distinto en que se desenvuelven los productores campesinos y los agricultores modernos hace que las variables determinantes del impacto de la intermediación financiera sobre el desarrollo se comporten de manera diferenciada.

En el Cuadro NQ 1 tenemos un resumen del análisis de las variables del modelo de intermediación financiera y desarrollo. Observamos en primer término que en el caso de la agricultura campesina ninguna de las variables relevantes desde el punto de vista de la relación entre la actividad financiera y el desarrollo tiene un comportamiento positivo, vale decir que en las condiciones actuales es poco menos que imposible que el mercado financiero contribuya al desarrollo campesino.

Asimismo se observa que algunas de las variables que inciden negativamente sobre el impacto de la intermediación financiera en el desarrollo son estructurales, es decir que su movimiento depende básicamente del estadio de desarrollo. Entre estas variables tenemos: la estacionalidad en el flujo de ingresos, el grado de monetización de la economía, el nivel de activos transables. Sin embargo las demás variables son de corte económico, vale decir susceptibles de ser alteradas en el corto o mediano plazo mediante el uso de políticas económicas adecuadas.

La intermediación financiera se encuentra en mejor pie en la agricultura moderna, sobre todo en 10 que se refiere a las variables de carácter estructural. Esto es un reflejo del mayor nivel de desarrollo de estos agricultores, pero

Cuadro N° 1 ANÁLISIS DE VARIABLES DEL MODELO DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA Y DESARROLLO EN EL SECTOR AGRARIO		
VARIABLES	AGRICULTURA MODERNA	AGRICULTURA CAMPESESINA
DF = Pan. Agent Pinc.		
EI = Estac. Ingresos	Fuerte debido a la especialización productiva.	Menos marcada por la diversificación productiva.
R = Dif. tasa int. merco	Fuerte diferencia	Diferencias más fuertes por tasas preferenciales.
GM = Grado de monet.	Completo	Incompleto por autoconsumo y trueque.
CT = Costo de transac.	Medianos, red vial aceptable.	Altos, mala red vial.
AT= Activ. trans.	Moderado, falta titulación.	Bajo, falta titulación, pocos activos de valor.
NI = Return. inverso		
QR = Recurs. product.	Aceptable, tierras irrigadas, uso de insumos y maq., mano de obra medianamente calificada.	Bajos, escasez de tierras, tierras de secano, poco uso de insumos y maq., poca calificación de trabajo.
PF = Precios finales	Variables, en la actualidad bajos, con poder de negociación.	Variables, en la actualidad muy bajos, sin poder de negociar.
K = Infraestructura	Buena, hay redes viales y reservorios.	Mala, escasas redes viales y reservorios.
DI = Difus. oport. inv.		
CR = Concent Rec. Prod.	Poca; uso difundido de insumos, poca concentración de tierra, uso aceptable de maquinaria.	Regular: poca concentración de tierra, uso de insumos concentrado, escaso uso de maquinaria.
NI = Nivel de ahorros		
Y = Niveles de ingr.	Altos para el sector actualmente cayendo por la recesión.	Bajos, aun para el sector actualmente cayendo por la recesión.
RD = Tasa int. depos.	Bajas, negativas en términos reales.	Muy bajas, escaso acceso intermediarios financieros que dispongan de servicios de ahorro.
CT = Costo de transac.	Medianos.	Altos.
Fuente: elaboración propia.		

también del patrón de inversión seguido por el gobierno, el cual se ha concentrado en la agricultura moderna, sobre todo en lo que se refiere a las vías de comunicación, las irrigaciones y la red de comercialización.

A la luz del modelo la política de tasa de interés subsidiada aparece perjudicial para el desarrollo del sistema financiero, tanto en la agricultura moderna como en la economía campesina. En el caso de la primera esta política, unida a los precios bajos, aparece como el obstáculo más grande para que el mercado financiero pueda cumplir un rol positivo en el desarrollo. En el caso de la economía campesina, el modelo señala que no basta una tasa de interés positiva, ni que los precios de los productos campesinos sean buenos, para que la intermediación financiera pueda efectivamente coadyuvar al desarrollo.

Los altos costos de transacción y los bajos niveles de retorno de la inversión son dos fuertes obstáculos al desarrollo de un sistema financiero que favorezca el crecimiento del ingreso entre amplios sectores campesinos. Por lo tanto, es necesaria la implantación de políticas que disminuyan los costos de transacción y eleven los niveles de retorno de la inversión en las zonas campesinas. Por ejemplo, la inversión en infraestructura vial y las pequeñas irrigaciones en las áreas tradicionales son el tipo de iniciativa que habría que promover.

La crisis económica actual es un elemento sumamente perjudicial para el desarrollo financiero, tanto en la agricultura moderna como en la economía campesina. Pues al afectar los precios de los bienes agrícolas, la recesión disminuye los niveles de ingresos y retrae la monetización de la economía.

IV. Conclusiones

El análisis realizado a través de un modelo que busca ligar la intermediación financiera y el desarrollo pone sobre el tapete que las teorías que pivotan sobre la tasa de interés para el desarrollo de la intermediación financiera rural son incompletas, más aun en el caso de la economía campesina.

Esto muestra la necesidad de implementar un conjunto de medidas entre las que, aparte de las políticas de tasa de interés positiva, sobresalen la disminución de los costos de transacción y la mejora en los niveles de retorno. La ejecución de las dos últimas medidas no puede ser una tarea del mercado. Las fuerzas de la oferta y la demanda no van a llevar de por sí la inversión hacia áreas de agricultura deprimida, de modo que la intervención estatal es un requisito para el desarrollo de un mercado financiero que coadyuve a la mejora en las condiciones de vida en las áreas rurales, sobre todo en las más pobres.

Por último, hay que resaltar que el fortalecimiento de la intermediación

MERCADOS FINANCIEROS RURALES

financiera en el campo supone un cambio de perspectiva en la visión política del desarrollo que se ha manejado corrientemente. De la visión de que el Estado debe canalizar recursos subsidiados para el agro, se pasa a una visión en la cual el Estado debe tratar de crear mercados en el campo; para esto es necesario transferir recursos para la realización de ciertas inversiones específicas o la implementación de programas de precios. En síntesis el Estado no debe ser el reemplazante del mercado, sino su impulsor y creador.

BIBLIOGRAFIA

ADAMS, D.

- 1978 "Mobilizing Household Savings Through Rural Financial Markets", en: *Economic Development and Cultural Change*, abril.

ADAMS, D.

- 1984 "Effects of Finance on Rural Development", en: D. Adams, D. Graham y I. Von Pischke, (ed.) *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, Westview Press, Colorado.

ALVARADO, I.

- 1988 "Ingresos de agricultores y campesinos", *Debate agrario* N° 3, Centro Peruano de Estudios Sociales, Lima.

ARNDT, H.

- 1988 "Market Failure and Underdevelopment", *World Development* Vol. 16, N° 2.

FIGUEROA, A.

- 1986 "La agricultura peruana: potencialidades y políticas", *Economía*, Vol. 9, N° 17-18.

FRY, M.

- 1982 "Models of Financially Repressed Developing Economies", *World Development*, Vol. 10 N° 9.

GONZALES, G.

- 1988 "Interest Rates, Savings, and Growth in LDCs", *World Development*, Vol. 16 N° 5.

KHATKHATE, D.

- 1988 "Assessing the Impact of Interest Rates in Less Developed Countries", *World Development*, Vol. 16, N° 5.

LONG, M.

- 1983 "A Note on Financial Theory and Economic Development", en: D. Adams, G. Donald y J. Von Pischke (ed.) *Rural Financial Markets in Developing Countries*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.

MINISTERIO DE AGRICULTURA

1986 *Encuesta nacional de hogares rurales.*

VOGEL, R.

1984 "Savings Mobilization: The Forgotten Half of Rural Finance", *en*: D. Adams, D. Graham y I. Von Pischke (ed.) *Undermining Rural with Cheap Credit*, Westview Press, Colorado.

VOGEL, R. y P. BURKETI

1986 "Deposit Mobilization in Developing Countries", *The Journal of Developing Areas*, julio.

CREDITO FORMAL Y CREDITO
AUTOGESTIONARIO EN ANTA, CUSCO /
HARRIE OPPENOORTH

Introducción

Desde hace tres decenios la agricultura semana está estancada. De un año a otro existen diferencias considerables en la producción de cada cultivo, y entre un cultivo y otro. El crecimiento que puede haber en los cultivos de exportación es neutralizado por el decrecimiento en los cultivos de panllevar (Raúl Hopkins).

Una de las principales causas del estancamiento es la política de precios para los cultivos alimenticios en relación a los productos industriales (Billone, Carbonetto, Martínez). Durante las campañas 86/87 y 87/88 esta tendencia fue parcialmente revertida, dejando un ligero crecimiento para los cultivos alimenticios serranos. Básicamente debido a los términos de intercambio favorables mediante el congelamiento de precios de fertilizantes y el dólar barato para la importación de insumos para la producción de pesticidas. Pero, con los acontecimientos de la economía nacional a partir del segundo semestre de 1988 y el reajuste de los precios de los insumos, se ha regresado a la situación anterior.

En estos tres decenios la producción global promedio no sólo ha declinado (a pesar que la superficie sembrada se mantiene constante o apenas ha disminuido), sino que llama la atención que los rendimientos por hectárea apenas hayan subido unos puntos en los cultivos de panllevar.

El departamento de Cusco tiene rendimientos promedio de 20% a 30% menores que los de la sierra en su conjunto, mientras que los rendimientos de la provincia de Anta corresponden al promedio de la sierra (Ministerio de Agricultura, Oficina de Estadísticas).

El estancamiento es más notable aun si se toma en cuenta que los dos últimos decenios han visto numerosos proyectos de desarrollo agrícola. Muchos pre-

tendieron desarrollar la agricultura serrana mediante la elevación de los rendimientos.

Generalizando un poco, podemos hacer el siguiente análisis de los proyectos de desarrollo agrícola. Los rendimientos en la sierra son bajos y existe una brecha tecnológica, por lo tanto, introduciendo paquetes tecnológicos se puede elevar los rendimientos. El único impedimento es el capital, que no se encuentra disponible para la mayoría de los productores. Esta falta de capital se podría solucionar mediante el crédito. La combinación de crédito, semilla, insumos y asistencia técnica debería dar resultados positivos (Banco Mundial 1983. Mc Namara) también para el pequeño productor.

A partir de los años 60 se puede notar un aumento considerable del crédito y también un veloz aumento en el uso de insumos en la agricultura (J.D. Van Der Ploeg y E.E. Bolhuis 1985).

De 20 años de proyectos y programas se puede concluir que en la sierra los logros han sido muy pobres. En el caso de la papa, entre, 1970 y 1980 se experimentó un aumento del 20% en el rendimiento por hectárea, pero entre 1980 y la actualidad, se nota un estancamiento, y en el departamento del Cusco inclusive un ligero retroceso. En Anta, ni en la época de la cooperativa ni después se han elevado los rendimientos en la producción de papa. La papa es el cultivo en el cual se ha introducido más paquetes tecnológicos, y aunque no disponemos de los datos precisos, se presume que en otros cultivos el avance es todavía menor.

En este ensayo examinaremos las razones por qué diferentes proyectos no han conseguido elevar los rendimientos, y qué factores han 'incidido en su éxito o fracaso.

El crédito no es uno solo. Instituciones y proyectos han desarrollado diferentes modalidades. ¿Cuáles han tenido mejores resultados en la elevación de los rendimientos e ingresos? ¿Cuáles han permitido mayor acumulación? ¿Cuáles conllevan menores riesgos? ¿Cuáles, en otras palabras, responden más a los intereses del campesinado?

No nos interesa sólo el aumento de la producción, que es el objetivo de la mayoría de los proyectos de crédito, sino también el beneficio para el productor, los riesgos que conllevan el crédito y la producción con insumos externos, las posibilidades de acumular recursos propios, la continuidad en la disponibilidad de crédito y la influencia campesina en el diseño y las condiciones de los créditos.

Tampoco el campesinado es uno solo. Conocemos, la gran heterogeneidad por zonas, por pisos ecológicos, por comunidades, y en cada una de estas áreas. Los proyectos tienen beneficios y desventajas diferentes para las distintas

categorías de campesinos. Suelen favorecer cierto tipo de desarrollo agrícola y a cierto tipo de campesino. Por ejemplo, el creciente porcentaje de la producción mediante el crédito bien podría indicar la pérdida del capital propio y los escasos márgenes de acumulación. Asimismo, como consecuencia de los intereses los, criterios de rentabilidad del capital invertido para un sector del campesinado pueden conducir a una producción relativamente extensiva y al desvío de fondos hacia actividades más rentables, con la consecuente baja del ingreso por hectárea y, aumento de la rentabilidad. ¿A quiénes favorecen los programas, y qué estilo de producción inducen?

Todo proyecto de crédito es sensible a factores que no controla, que pueden eliminar parte de sus beneficios o impedir el logro de sus objetivos. Se examinará la sensibilidad de los programas en relación a factores como clima, precios, o política de importaciones. También se examinará si los programas tienen cierta estabilidad, si se autosostienen o dependen de continuas inyecciones de fondos frescos, y si la continuidad depende de decisiones políticas.

Por último, damos mayor énfasis a los aspectos autogestionarios de uno de los programas, porque forman parte orgánica de ellos y como tal son fundamentales para su éxito.

Se considera que la comparación adquiere especial importancia a la luz de lo descrito, pues pese a la existencia de muchos proyectos, no hay mayor avance tecnológico. Si se quiere mejorar los programas, o en general conocer las posibilidades del crédito como instrumento para llegar al desarrollo, es de suma importancia conocer los alcances y debilidades de los programas existentes. Si se quiere elaborar una alternativa a los proyectos existentes, se debe conocer qué elementos pueden aportar al desarrollo agrícola que perseguimos: aumento de la producción, aumento del ingreso campesino e influencia campesina en su propio destino.

La comparación se efectúa sobre la base de datos que las mismas instituciones han proporcionado. La limitación, por lo tanto, es que no se ha realizado una investigación sobre el verdadero uso de los créditos, el tipo de campesinos que los han recibido, el conjunto de su producción, etc. Por lo tanto, este ensayo resulta apenas un primer paso genérico según algunos indicadores. Particularmente en el caso del Banco Agrario, tuvimos que partir de muchos supuestos referentes al uso de insumos o a los rendimientos verdaderamente alcanzados.

Además, en este trabajo sólo comparamos cuatro programas, todos en el departamento del Cusco, y tres de ellos en la provincia de Anta. Por lo tanto, la validez de las conclusiones para otras zonas de la sierra queda en discusión.

ANTA

La historia de Anta está suficientemente descrita en diversos estudios (como el de Genaro Paniagua), pero aquí queremos mencionar dos aspectos importantes para comprender el contexto en el cual se desarrollan los proyectos.

Uno es que la introducción de tecnología externa y proyectos de crédito tiene por lo menos 20 años. Durante el primer gobierno de Belaúnde, se llevó a cabo un gran proyecto de crédito agrícola con fondos de la AID, ejecutado por la Universidad de Carolina del Norte. Introdujeron semillas híbridas para papa, e insumos químicos. Más adelante, en la época de la gran Cooperativa Túpac Amaru II, se trabajó según un modelo de introducción de tecnología moderna, altamente mecanizado y muy dependiente del crédito bancario, con un estilo de producción muy extensivo. Es desde esta época que en varias zonas de la provincia se tiene conocimiento y experiencia de trabajo con fertilizantes, pesticidas, semillas híbridas y crédito agrícola. Cuando la cooperativa se ve invadida, a fines de los años 70, el principal problema para producir es efectivamente el capital, tanto para semilla como para insumos.

Otro aspecto es que en Anta es muy grande la heterogeneidad del campesinado. No nos referimos a los aspectos de altura o de ubicación, sino más bien a la superficie de tierra y ganado entre las comunidades, y en la comunidad, así como a la variedad de estilos de producción. Unos trabajan en las tierras recuperadas a la cooperativa y; de acuerdo a la extensión de tierras y según las fuentes de ingreso, en forma intensiva o extensiva. Otros continúan en las tierras que siempre han sido de la comunidad. Unos trabajan en forma tradicional, artesanal, otros con insumos externos pero en forma autónoma, y otros en forma totalmente dependiente de los diferentes mercados e instituciones (J.D. Van der Ploeg, E.E. Bolhuis).

Para unos la necesidad de recurrir al crédito surgió cuando de pronto contaron con las tierras de la cooperativa; para otros fue consecuencia de las inclemencias del clima y el continuo deterioro de los términos de intercambio campo-ciudad, que causaron la desaparición del capital propio.

Otros en realidad no requieren del crédito, pero les conviene por épocas, de acuerdo a las condiciones.

Los programas

La comparación se limita a las líneas de crédito para papa. Comparamos cuatro programas:

CREDITO AGRICOLA EN ANTA, CUSCO

- a. Banco Agrario del Perú: las líneas de crédito para sostenimiento de la modalidad "técnica" y de la modalidad "semitécnica";
- b. Proyecto de Desarrollo Rural en Micra-regiones (PRODERM), la línea de crédito para papa;
- c. La ONG CEDEP-Ayllu Centro para el Desarrollo de los Pueblos, la línea de crédito individual para papa;
- d. Centro Andino de Educación y Promoción "José María Arguedas" (CADEP), la línea de crédito individual mediante Fondos Rotativos Asociativos.

Por razones de comparación en varios cuadros se incluyen datos aproximados de los productores que no trabajan con ninguna técnica ni crédito.

Banco Agrario

Los préstamos del Banco Agrario se dan en efectivo, para cubrir todo el costo de producción, y en varios desembolsos. Se presta para el periodo de la campaña. No hay un préstamo máximo, pero sí varía la tasa de interés de acuerdo al monto más alto. El monto por hectárea es fijo. El préstamo incluye un rubro para asistencia técnica, pero en la práctica casi nadie hace uso del monto designado. Esta partida y varias otras sólo se incluyen si el agricultor puede acreditar el gasto. Aunque el desembolso es paulatino, el interés corre sobre el monto del préstamo total, desde el primer desembolso. El préstamo se paga en efectivo. Aparte de las partidas para asistencia técnica y seguro social, no hay mayor control de la inversión y no se evalúa resultados. El banco no proporciona insumos. La diferencia entre la modalidad técnica y la semi-técnica consiste en el tipo de tracción, los niveles de fertilización y el uso de pesticidas. En caso de mora, los

Cuadro N°1 INSUMOS Y CREDITOS COMO PORCENTAJE DEL VBP AGRICOLA A NIVEL NACIONAL (millones de intis)				
Año	VBP agrícola	Insumos como % del VBP	Créditos, como % del VBP	
			Total	Corto plazo
1966	24.17		8.4	7.8
1970	40.13	8.9	10.9	8.3
1976	115.14	13.0	19.1	14.9
1980	405.71	16.7	41.5	29.2

* Se considera que esta tendencia se ha acentuado desde el 80. Como ejemplo puede verse el caso de la papa.

intereses se elevan rápidamente y no se puede sacar un nuevo préstamo. A veces el banco remata ganado u otras pertenencias para la cancelación de la deuda.

EL PRODERMA

Los préstamos del PRODERM suelen ser en especies, pero también pueden ser en efectivo. Se presta para la parte de los insumos dentro del costo de producción. El préstamo es para el periodo de la campaña. No hay un límite máximo en los avíos, pero en la práctica no se presta para grandes extensiones. El PRODERM da una asistencia técnica más o menos sostenida, sobre todo para insumos. Existen préstamos para papa comercial y para semilleros; aquí sólo tomamos en cuenta los préstamos para papa comercial. Por la asistencia técnica y por la presencia en la siembra, existe cierto control de la inversión. El pago del préstamo es en efectivo. Se cobra intereses menores o iguales a la tasa del Banco Agrario. La mora impide un nuevo préstamo. Ultimamente existe un seguro contra los riesgos de clima y plagas, que es voluntario (aunque se decide al firmar el contrato al inicio de la campaña) y se paga después de la cosecha. Sólo se puede prestar por tres años consecutivos.

EL CEDEP-Ayllu

Los préstamos del Ayllu son en especies y para los insumos externos, incluida la semilla. La devolución es en efectivo, pero también puede ser en productos al precio del mercado. Se presta para extensiones muy pequeñas. El préstamo es individual, pero sobre la base de una selección comunal y con garantía comunal. En algunos casos hay una participación comunal en el préstamo individual. Los préstamos son de acuerdo a las condiciones del terreno y a la incidencia de plagas. Se cobra un interés mínimo. En principio los préstamos son rotativos en la comunidad, y por lo tanto son para una campaña. En caso de mora, lo que es muy raro, no se otorgan nuevos préstamos. Se da asistencia técnica intensiva y por lo tanto existe control de la inversión. Se estimula el aporte propio de los insumos. El préstamo incluye un seguro contra clima y plagas, previa evaluación.

EL CADEP "JMA"

El CADEP dona un fondo a un comité de personas asociadas en el seno de una comunidad, bajo contrato sobre su uso y procedimiento. El comité otorga los

CREDITO AGRICOLA EN ANTA, CUSCO

préstamos de acuerdo a una calificación de socios y terrenos, para un tercio o un sexto de hectárea. El préstamo es en especie para la parte de insumos del costo de producción, incluida la semilla. Además el comité dispone de ciertos implementos (sacos) para el uso del socio. El socio produce y al final de la campaña entrega 60% de la producción al comité, el cual lo vende o lo guarda, y con esto al año entrante vuelve a prestar al socio. La afiliación y el retiro son voluntarios. El manejo es autogestionario con apoyo del CADEP, que proporciona asistencia técnica intensiva, la semilla inicial, los insumos químicos y el apoyo organizativo. La donación es en especie. El control de la inversión y del cumplimiento de la entrega del 60% de la cosecha lo hace la directiva del comité, que define y ejecuta sanciones en caso de incumplimiento. En casos de buen funcionamiento del comité, y cuando se ha observado interés de nuevos socios en recibir créditos, se ha otorgado ampliaciones de la donación inicial.

Accesibilidad y superficie aviada por, prestatario

Antes hemos tratado la cobertura del Banco Agrario en papa en relación a la superficie total aviada. Existen serias dudas respecto al uso de los créditos. Muy probablemente una buena parte de los avíos no se dedica a la producción de papa. Aun así, la accesibilidad del campesino al banco es considerable. Sin embargo una buena cantidad de productores con pequeñas extensiones desisten de las colas, largas esperas e interminable cantidad de veces que tendrían que volver para la poca cantidad de crédito que requieren.

En los demás programas la accesibilidad depende en alto grado de decisiones institucionales: el avío individual no requiere viajes a la capital del departamento y mucho, menos trámites. No existe, pues, discriminación según la extensión.

Cuadro N° 2 SUPERFICIE TOTAL Y SUPERFICIE AVIADA POR EL BANCO AGRARIO A NIVEL NACIONAL Y DEPARTAMENTO DE CUSCO. PAPA.									
Hás.	1985 Superficie			1986 Superficie			1987 Superficie		
	Total	Aviada	%	Total	Aviada	%	Total	Aviada	%
Nacional	188,110	42,468	22.6	192,067	159,211	82.9	-	-	-
Cusco	20,827	-	-	21,925	18,062	82.4	26,389	24,154	91.6

La superficie aviada por el prestatario no es un indicador directo sobre la extensión de tierras que posee, pero sí indica una superficie mínima disponible para papa. Si comparamos los cuatro programas, podemos apreciar una clara diferencia en superficie aviada. En un extremo encontramos al Banco Agrario, que avía alrededor de 1.5 hás. por prestatario y al otro el CEDEP-Ayllu que avía 0.12 hás. por prestatario en papa.

Es bastante claro que el Banco Agrario se dirige a un estrato medio, ya que el promedio que avía es mayor al promedio de tierras cultivables disponibles por campesino en Anta. En el caso del CEDEP-Ayllu se trata de comuneros con muy poca tierra. También el PRODERM, y en menor medida el CADEP, se dirigen a campesinos medios¹, y aunque el avío se atribuye al ingreso, la superficie no es de tal índole que permita mayor acumulación a nivel individual.

En los programas del CEDEP y CADEP existe la tendencia a dejar fuera a los más pobres. En el primer caso, porque la comunidad selecciona a los beneficiarios y garantiza la devolución, por lo cual tiende a excluir a los que menos garantía ofrecen. Asimismo, en el CADEP, aunque inicialmente sí entraron pobres, cuando se trata de aumentar socios de los comités, no se admite personas que no ofrecen garantías.

Se podría preguntar si estas personas con tan poca tierra son todavía campesinos y si están interesados en créditos para la producción, ya que para pagar el préstamo tendrían que obtener un ingreso monetario y, con muy poca tierra, el excedente para comercializar de todas maneras será muy pequeño. También

Cuadro N°3 SUPERFICIE AVIADA PROMEDIO; PAPA INDIVIDUAL				
(Hás.)	BAP	PRODERM	CADEP	CEDEP
1984/85	-	0.66	-	-
1985/86	-	0.55	0.31	-
1986/87	1.4	0.46	0.30	-
1987/88	1.5	0.63*	0.28	0.12
* Solamente Anta.				

se da el caso de que los créditos y/o cultivos no le dan el tiempo suficiente para migrar y así completar el ingreso familiar. Por lo tanto, siempre habrá una

categoría de campesinos con poca tierra a quienes no conviene hacer participar en programas de crédito para la producción agrícola. Si es que se produce, es para autoconsumo y sin mayor técnica. Esto explica en parte por qué los rendimientos promedio no aumentan.

¹ El término "campesino medio" lógicamente es muy relativo. Acá lo entendemos como el campesino que no posee más tierras que el promedio de la zona ni dispone del capital suficiente para sembrar toda su propiedad.

CREDITO AGRÍCOLA EN ANTA, CUSCO

Una parte de los campesinos que sí estarían interesados en obtener crédito para la producción agrícola no tiene acceso a los programas, y por lo tanto tienen que renunciar al uso de la tecnología moderna, o prescindir del óptimo que usarían si contaran con capital suficiente.

Costos, rendimientos y excedentes

En el Cuadro No. 4 podemos advertir que en el año 85/86 el costo que consideraba el Banco Agrario era muy bajo en comparación con los otros programas. El costo del programa CADEP, por el contrario, era muy alto. En los años posteriores se dio una tendencia a igualar los costos de todos los programas; sin embargo en la modalidad "semi-técnica" del Banco Agrario sigue siendo bajo. De ahí que trabajar con el banco en la modalidad "semi-técnica" no permite intensificar la producción como en los otros programas.

En el rubro *Lo que paga el productor* destacan los bajos montos en el caso del CADEP, lo cual se explica por la modalidad: tanto los costos totales para el productor, como la parte de éstos en dinero, son muy bajos. Además, para asegurar esta modalidad el productor tiene que entregar 60% de su cosecha.

El excedente que queda al productor depende directamente de los rendimientos alcanzados en cada año. En el caso del banco, los rendimientos obtenidos de la modalidad "semi-técnica" en 85/86 son demasiado bajos y los de "técnica" y "semi-técnica" en 86/87 demasiado altos. El excedente para el productor en 85/86 (un buen año) es mucho más alto en todos los programas que en el caso de trabajar sin técnica, pero son relativamente bajos en el caso del banco -modalidad "semi-técnica" - y CADEP. En cambio en el año de sequía 86/ 87 los bajos rendimientos eliminan buena parte del excedente, manteniendo el CADEP un rendimiento relativamente más alto. En el último año se repite la situación del primer año a un nivel más bajo.

Todos los programas son sumamente sensibles a factores climáticos, pero el programa CADEP y el trabajo "sin técnica" son menos sensibles que los otros. Asimismo, todos los programas son más beneficiosos que el trabajo "sin técnica", pero en un mal año los beneficios se reducen tanto que el riesgo del crédito empieza a manifestarse para el productor. El programa CADEP tiene menores beneficios directos para el productor que otros programas en años buenos (aunque también con un costo real mucho más bajo para el productor), pero mayores en años relativamente malos. El programa es más estable que los demás.

Cuadro N°4 COSTOS DE PRODUCCION Y EXCEDENTE PARA EL PRODUCTOR PAPA COMERCIAL (kgs./há)						
	1985/86					
	Banco Agrario		PRO- DERM	CEDEP Ayllu	CADEP "JMA"	Sin técnica
	Técnica	Semi- técnica				
Costo total	5,883	3,390	9,066	7,416	11,579	5,742
Lo que paga el productor	5,883	3,390	7,388	6,491	3,653	5,742
Rendimientos	15,000	10,000	16,050	15,000	15,200	6,900
Excedente para el productor	9,117	6,610	8,662	8,519	6,080	1,158
	1986/87					
	Banco Agrario		PRO- DERM	CEDEP Ayllu	CADEP "JMA"	Sin técnica
	Técnica	Semi- técnica				
Costo total	7,927	5,245	7,916	5,553	7,363	5,667
Lo que paga el productor	7,927	5,245	7,049	5,170	2,575	5,667
Rendimientos	12,000	8,000	8,400	5,577	9,100	6,300
Excedente para el productor	4,073	2,755	1,351	407	3,640	633
	1987/88					
	Banco Agrario Semi-técnica			CEDEP Ayllu	CADEP "JMA"	Sin técnica
Costo total	4,606			6,148	6,168	5,358
Lo que paga el productor	4,606			5,875	2,225	5,358
Rendimientos	10,000			11,700	10,957	6,600
Excedente para el productor	5,394			5,825	4,383	1,242
<p><i>Nota:</i> En el rubro costo total del Banco Agrario, se considera el costo total que señala el banco, menos la partidas para seguro social y asistencia técnica, pero se incluye los intereses.</p> <p>En los demás casos sólo se considera lo que realmente gasta el productor, o lo que tiene que pagar después de la cosecha (p. ej. no se incluye la renta de la tierra). En el caso CADEP, no se consideran los insumos, ya que el productor no los paga.</p> <p>En rendimientos, en el caso del banco tomamos lo que éste espera alcanzar. En el Cuadro N°7 se corrige esta estimación. En el caso del PRODERM descontamos a las cifras 25%, ya que el método que utiliza para calcular los rendimientos es una estimación que, según las experiencias, está en 25% a 35% por encima del volumen pesado en cosecha.</p> <p>El excedente es simplemente la diferencia entre "rendimientos" y "lo que paga el productor". Sólo en el caso del CADEP, el excedente se calcula directamente como 40% del rendimiento, ya que es esto lo que recibe el productor. Los datos de la columna "sin técnica" provienen de un evento de productores de papa con delegados de 35 comunidades de Anta.</p> <p>No se ha considerado el caso de 0% de interés, porque en Anta no tiene vigencia.</p> <p>Para convertir los costos en kgs. se ha usado los siguientes precios: 85/86 I/. 155; 86/87 I/. 3; 87/88 I/. 5.50. El uso de solo precio para los costos al inicio y al final de la campaña distorsiona ligeramente el panorama en contra de los programas que cobran al finalizar, es decir, el excedente para el productor es mayor que el que figura en el cuadro.</p>						

CREDITO AGRÍCOLA EN ANTA, CUSCO

Sabemos que los años malos son frecuentes en la sierra y, si se toma en cuenta CREDITO AGRÍCOLA EN ANTA, CUSCO

Sabemos que los años malos son frecuentes en la sierra y, si se toma en cuenta que el productor con poca extensión de tierras no tiene un respaldo para pagar el crédito si fracasa, destaca la precariedad de los programas del banco, de PRODERM y de CEDEP-Ayllu para los más pobres. En fracciones de hectárea, los excedentes se reducen a apenas uno o dos sacos, y con un riesgo alto.

Valor agregado y remuneración del trabajo

En el Cuadro No. 5 se puede observar que el valor de los insumos considerado por el Banco Agrario en la modalidad "semi-técnica" es el más bajo. Al otro extremo está CADEP, con un valor de insumos bastante más alto en la campaña 85/86. Estas diferencias se van equilibrando en los años posteriores. Los componentes del rubro de insumos varían por institución. El banco, PRODERM y particularmente CADEP tienen un alto componente de pesticidas, mientras que en el caso del CEDEP-Ayllu es más bien bajo, pues el uso de guano de corral tiene importancia. En el CADEP también el valor de la semilla es alto; en el año 87/88 ocurre lo mismo en el CEDEP-Ayllu. El Banco Agrario siempre es alto en pesticidas. Trabajar "sin técnica" siempre tiene un alto monto en el rubro insumos, por el valor de la semilla y el guano de corral.

En 1985/86 todavía hay diferencias considerables en valor agregado, siendo el más alto en el banco ("técnica"), PRODERM y CEDEP, e intermedio en el CADEP y el banco ("semi-técnica").

En 1986/87 baja considerablemente y todos tienen más o menos el mismo nivel, teniendo el CADEP el más alto, si consideramos que el banco ("técnica") probablemente no ha alcanzado un rendimiento mayor a los 9,000 kgs./ha. Asimismo podemos apreciar que en la campaña 1987/88 sólo el valor agregado de trabajar "sin técnica" es muy bajo. Cabe destacar que mientras más técnica se emplea, más sensible es el valor agregado al clima. Trabajar "sin técnica" significa sufrir una leve baja únicamente en caso de sequía. También el programa CADEP es relativamente poco sensible a bajos rendimientos.

Los gastos para el productor (sin considerar insumos y jornales) tienen casi el mismo nivel en todos los programas. En 86/87 y 87/8810 que eleva los gastos en el caso del banco y del PRODERM son los intereses.

La remuneración del trabajo en 1985/86, al igual que el valor agregado, es más alto en el banco ("técnica"), PRODERM y CEDEP, intermedio en el banco ("semitécnica") Y CADEP, y bajo en el rubro de los que trabajan "sin técnica". En 1986/ 87, casi no hay diferencia en la remuneración del trabajo entre los diferentes programas; sólo el CADEP tiene un valor ligeramente mayor a los demás (siempre

Cuadro N° 5 VALOR AGREGADO Y REMUNERACION DEL TRABAJO PAPA COMERCIAL (kgs./há)						
Producción Insumos Valor agregado (VA) Gastos productor (- jornales) Remuneración del trabajo(RT) VA/jornal RT/Jornal	1985/86					
	Banco Agrario					
	Técnica	Semi-técnica	PRO- DERM	CEDEP Ayllu	CADEP "JMA"	Sin técnica
	15,000	10,000	16,050	15,000	15,200	6,900
	3,801	2,79	3,537	3,921	6,958	2,193
	11,199	7,723	12,513	11,079	8,242	4,707
	1,616	882	2,887	1,741	1,611	968
	9,583	6,841	9,626	9,338	6,631	3,739
75	52	83	74	55	32	
64	46	64	62	44	25	
Producción Insumos Valor agregado (VA) Gastos productor (- jornales) Remuneración del trabajo(RT) VA/jornal RT/jornal	1986/87					
	Banco-Agrario					
	Técnica	Semi-técnica	PRODE RM	CIDEP Ayllu	CADEP "JMA"	Sin técnica
	12,000	8,000	7,280	5,577	9,100	6,300
	4,316	2,193	3,303	3,359	4,122	2,667
	7,684	4,807	3,CJ]7	2,218	4,978	3,633
	2,085	1,667	1,883	564	1,71	666
	5,599	3,103	2,094	1,654	3,707	2,967
51	32	27	15	33	24	
37	21	14	11	25	20	
Producción Insumos Valor agregado (VA) Gastos productor (- jornales) Remuneración del trabajo(RT) VA/jornal RT/jornal	1987/88					
	Banco Agrario Semi-técnica			CEDEP Ayllu	CADEP "JMA"	Sin técnica
	10,000			11,700	10,952	6,600
	1,935			3,229	3,63	2,273
	8,065			8,471	8,737	4,327
	1,881			1,010	1,085	6
	6,184			7,461	7,652	3,691
	54			58	58	29
41			50	51	25	
<p>Nota:</p> <p>Gastos del productor son todos los gastos menos insumos y jornales: sacos, herramientas, intereses, etc. Como <i>valor agregado</i> consideramos acá la producción menos los <i>insumos</i> (semilla, fertilizantes, pesticidas). La <i>remuneración del trabajo</i> es el <i>valor agregado</i> menos los <i>gastos del productor</i> (o, en otras palabras, la suma del valor de los jornales y la ganancia).</p>						

considerando que los que optaron por la modalidad "técnica" del banco no han alcanzado más de 9,000 kgs./há.). Ahí se hace evidente que en años malos, que son tres de cada cinco en Anta, es preferible no trabajar con "técnica". En el último año considerado, una vez más se observa que no hay mayor diferencia entre los programas, y más bien se nota una clara ventaja en trabajar "sin técnica".

y a que no existe mucha diferencia en la cantidad de jornales empleados en las diferentes modalidades, las últimas dos variables consideradas (V Njornal y RT Ijornal) tienen las mismas diferencias que el valor agregado y la remuneración del trabajo ya descritas. Si consideramos que el jornal en la campaña 1985/86 era de 16 intis/l. 30 en 1986/87 y 100 I. en 1987/88 (o sea 10kgs., 10kgs. y 18kgs. de papa respectivamente), podemos apreciar que en todos los años más valía cultivar papa que vender la fuerza de trabajo.

Riesgo y continuidad

Todos los programas analizados aquí son sensibles sobre todo a tres factores: clima, términos de intercambio insumo-producto y tasas de interés.

El clima incide directamente en los rendimientos. En los programas que exigen una devolución fija (todos menos CADEP y los que están asegurados en los programas PRODERM y CEDEP-Ayllu), también afecta directamente al ingreso del productor. En el Cuadro NI! 6 (puntos de equilibrio) podemos ver los rendimientos que debía alcanzar el productor para cubrir los gastos, y a partir de los cuales empieza a tener un ingreso.

Los programas que más alto punto de equilibrio tienen son los más sensibles al clima: Banco Agrario, PRODERM y CEDEP-Ayllu.

El programa CADEP es menos sensible al clima porque el riesgo es compartido entre comité y productor. Aun con un rendimiento de 6,000 kgs., el productor siempre tiene un ingreso de 2,400 kgs. (40%). Un mal año lógicamente afecta la capacidad de aviar del comité.

Cuadro N° 6 PUNTOS DE EQUILIBRIO PAPA COMERCIAL (kgs./há.)						
Insumos + gastos - jornales			Insumos + gastos - jornales como % de la producción			
85/86	86/87	87/ 88	85/ 86	86/ 87	87/ 88	
Banco Agrario						
técnica	5,417	6,401	-	36	53	-
semi-técnica	3,161	3,860	3,816	32	40	38
PRODERM	6,424	5,186	-	40	71	-
CEDEP	5,662	3,923	4,239	38	70	36
CADEP	8,699	5,393	4,348	57	59	40
Sin técnica	3,161	3,333	2,909	46	53	44

Un deterioro en los términos de intercambio afecta más a los programas que más insumos industriales emplean -banco, PRODERM y CADEP- en los cuales- el crédito y el costo monetario son más altos. En el caso CADEP afecta más al comité que al ingreso del productor. El programa CEDEP y trabajar "sin técnica" son relativamente poco sensibles, ya que emplean pocos insumos industriales. En los años considerados se puede observar claramente que los términos de intercambio han mejorado. En la actualidad los puntos de equilibrio ya deben estar por encima de las cifras de 85/86.

Las tasas de interés de los diferentes programas elevan el costo para el producto. Por ejemplo, con la tasa de 150% o más que ahora emplean el banco y PRODERM, no queda ningún ingreso para el productor. Sin embargo esto está sujeto a la tasa de inflación. Por ejemplo, si el precio de la papa es de I/.45, como calcula el banco, producir con la modalidad "técnica" y "semi-técnica" resulta en pérdidas considerables, pero a partir de I/. 78/kg. en el caso del banco e I/58/ kg. en el del PRODERM, el productor empezaría a tener un ingreso. En la medida en que la inflación anual es de dos a tres veces mayor que la tasa de interés realmente pagada, ésta última deja de tener influencia negativa. Más adelante veremos que los altos costos de los insumos industriales, combinados con una alta tasa de interés, ya no justifican emplear mucha. técnica, desde el punto de vista de la rentabilidad del capital invertido.

El riesgo no consiste sólo en un ingreso bajo o nulo, sino también en no poder devolver el préstamo. Para los estratos que disponen de capital y sólo han acudido al crédito por las condiciones atractivas, esto no significa mayor problema. Pero para quienes realmente no disponen de capital, esto pone en peligro su existencia como productores, porque tanto el banco como el PRODERM no dan nuevos préstamos mientras no se paga el anterior, y la deuda crece rápidamente con los intereses de mora.

Como hemos visto en los Cuadros No. 1 y No. 2, la producción de papa se realiza cada vez más mediante crédito. Lo que no sabemos es qué proporción de los prestatarios realmente necesita del crédito y quiénes sólo lo utilizan por las condiciones atractivas de los últimos años (intereses muy subsidiados). Lo que sí podemos ver en el Cuadro No. 4 es que los excedentes del productor en un año de ninguna manera le permiten cubrir el costo de producción del año entrante para sembrar nuevamente una hectárea. Tanto el banco como el PRODERM mantienen la creencia de que después de algunos años el productor puede haber acumulado tanto que ya no necesitará del crédito. En el PRODERM, después de tres años el productor tiene que salir del programa.

En el CEDEP-Ayllu la capacidad de acumulación es de alrededor de 20%, pero

el programa es rotativo y dura varios años para que el mismo sujeto pueda obtener un nuevo avío. En el programa CADEP el productor individual no tiene mayor capacidad de acumulación. Cabe destacar que, con las actuales modalidades de crédito, es una ilusión pensar que el campesino sin mucho capital se pueda independizar de los créditos mediante la acumulación. Al contrario, mientras continúe el deterioro de los términos de intercambio, si se quiere seguir empleando los paquetes tecnológicos, siempre se va a necesitar crédito, y probablemente en forma creciente.

Autosostenimiento y subsidios

Algunos sostienen que la agricultura en la sierra peruana sólo puede mantenerse a partir de fuertes subsidios. Ciertamente los programas de crédito emplean fuertes subsidios al interés, que en los años en mención alcanzan 85% y llegan hasta 95%. Además, en los últimos años los productores que emplean insumos industriales han recibido subsidios mediante fertilizantes y un dólar barato de importación. Pero aun con estos subsidios, como hemos visto en el Cuadro No. 4, los excedentes no son muy altos, y no permiten mayor acumulación.

Estos subsidios no sólo tienen pocos resultados para el productor, sino que también significan una continua demanda de fondos frescos por parte de las entidades crediticias. Tanto el banco como el PRODERM requieren anualmente de 50% a 80% más de fondos frescos para poder aviar la misma superficie. En el CEDEP-Ayllu este porcentaje es de alrededor de 23% al año y en el CADEP apenas de un 12%.

En este momento en el Estado, y también en el caso de PRODERM, los subsidios están bajo presión por problemas presupuestarios. Asimismo sabemos que en el Cusco el Banco Agrario avía en esta campaña alrededor de 20% menos de superficie que el año anterior, y PRODERM ya prácticamente se ha retirado de Anta en lo que se refiere a préstamos. Esto caracteriza lo precario de los programas a mediano plazo.

El CEDEP-Ayllu ha desarrollado una modalidad interesante de participación comunal en los avíos individuales. Con fondos de diferentes procedencias, la comunidad participa en los avíos del CEDEP. De esta manera aumenta la capacidad de inversión y garantiza mayor continuidad a mediano plazo.

En el programa CADEP el grado de autosostenimiento es el más alto. En promedio entre todos los comités apenas se pierde un pequeño porcentaje. Varios comités han logrado inclusive aumentar sus avíos y, cuando han disminuido, la

causa ha sido sobre todo la gestión de los dirigentes y no el modelo en sí. Si en el análisis se incluye la campaña 88/89, se puede observar que en algunos comités se ha tenido que elevar los fondos en 30% para poder aviar la misma superficie, a causa de la fuerte subida de los precios de los insumos industriales y la subida de los precios de la papa entre el momento de la venta y la compra de nueva semilla.

En los casos de CEDEP y CADEP, y en menor medida en el del PRODERM, se debe tomar en cuenta que los resultados dependen en alto grado del seguimiento y la promoción intensiva, que no son aplicados al precio del producto. En cierta medida esto también se puede considerar como subsidio.

El autosostenimiento de quienes trabajan sin ninguna técnica ni crédito es notorio. Se explica a partir del empleo de semilla de la propia producción -que sólo se pone en peligro en años de sequía- y de guano de corral que ellos pueden asegurar para extensiones limitadas.

En conclusión, ninguno de los programas se autosostiene ni ofrece la garantía de que al año entrante se conseguirá un avío. Sin embargo en esto los programas CADEP y CEDEP tienen resultados considerablemente mejores que los otros programas.

Ninguno de los programas logra mantenerse o impulsar una acumulación sin subsidios, directos o indirectos, pero a la vez esto depende en primer instancia de los precios relativos que el productor finalmente recibe por su producto.

Estilos de producción

Aquí queremos retomar la cuestión de los bajos rendimientos y los estilos de trabajo, y la influencia de los diferentes programas de crédito en estos dos elementos.

Es difícil juzgar los programas en estos aspectos sin efectuar una investigación minuciosa que mida exactamente las cantidades de insumos, su calidad y las cantidades de trabajo dedicadas y el carácter de la preparación de la tierra. Pero podemos hacer algunas observaciones.

El productor poco incorporado al mercado y con una cantidad de tierra limitada, tratará de obtener un máximo de producción de ella. Buscará maximizar su ingreso y dentro de esto elevar sus rendimientos en la actividad agrícola.

Los productores más incorporados al mercado, pero también con relativamente poca tierra, hasta cierto punto harán lo mismo, pero para ellos ya existen ciertas posibilidades de dirigir el capital que tienen a otras actividades más rentables. Un rendimiento máximo en lo agrícola también conlleva gastos altos

y baja la rentabilidad a partir de cierto punto en la función de producción. En cierta medida buscará un óptimo entre gastos y rendimientos.

Es muy probable que los productores totalmente incorporados al mercado y con mayor disponibilidad de terrenos orienten su producción a donde más productos genere su capital invertido. La rentabilidad del capital se eleva mientras se pueda bajar gastos sin una influencia equivalente en la baja del rendimiento. Tendrá una producción relativamente más extensiva, sobre mayor superficie.

Los factores que inciden en la intensidad de la producción y a la vez en el costo de producción, son: la semilla (cantidad y calidad), los fertilizantes y pesticidas, el trabajo, y la preparación del terreno (trabajo y tracción).

Semilla

Todos los programas consideran más o menos la misma cantidad de semilla. En el Banco Agrario se considera 1,500 kgs./há., pero de menor calidad en el caso de "semi-técnica". En el PRODERM también se considera 1,500 kgs./ha. pero el préstamo solamente incluye 1,200 kgs./há.; se supone que el resto lo añade el productor. En el CADEP se emplea 1,500 kgs./há. Y en el CEDEP 1,600 kg./há.

El banco no proporciona semilla los demás programas sí. El PRODERM tiene en su programa un alto porcentaje de semillas híbridas que elevan los rendimientos en años buenos, pero los rebajan en años malos. CADEP y CEDEP trabajan tanto con variedades nativas como con variedades híbridas. Los tres programas tienen también avíos especiales para la producción de semillas, pero ninguno lo suficiente para cubrir sus propios requerimientos.

Las semillas de buena calidad (libres de virus) tienen un efecto considerable en los rendimientos. Sin embargo ninguno de los programas logra abastecerse con este tipo de semillas.

Si tomamos como criterio para el empleo de semilla el gasto en este rubro en cada programa, es evidente que el banco en la modalidad "semi-técnica" emplea muy poco, o considera una calidad muy mala, inclusive menos que lo que consideran los que trabajan "sin técnica". También en la modalidad "semi-técnica" emplea muy poco, o considera una calidad muy mala, inclusive menos que lo que consideran los que trabajan "sin técnica". También en la modalidad "técnica" se considera una suma menor a la de los demás programas.

El CADEP considera un monto muy alto durante el primer año, que va bajando en las campañas posteriores, al nivel del CEDEP-Ayllu.

En conclusión, los avíos del banco no permiten el uso de una buena semilla.

En el caso del PRODERM depende de si el productor realmente emplea la parte que se considera que pondrá por su cuenta. El CADEP tiene un nivel mayor y el CEDEPAyllu tiene el más alto nivel.

Fertilizantes y pesticidas

También en fertilizantes el banco, con la modalidad "semi-técnica", tiene el nivel más bajo de fertilización, y en 85/86 también en la modalidad "técnica" el nivel fue muy bajo, aunque en los años posteriores se iguala al uso del PRODERM y CADEP.

Con su combinación de fertilizantes químicos y guano de corral, el CEDEP Ayllu supera ampliamente el más alto nivel de fertilización.

Otra vez es en los programas del banco y, en menor medida, el de PRODERM, donde los préstamos no permiten una producción muy intensiva.

Aunque el empleo de pesticidas, contrario al uso de buenas semillas y fertilizantes, no eleva el volumen de la producción, sí reduce las pérdidas y como tal incide en la intensidad de la producción.

Si bien el CEDEP-Ayllu tiene el más alto nivel en fertilizantes, emplea muy pocos pesticidas. Esto se explica en parte por las particularidades de la zona, donde la mayoría de las plagas y enfermedades no son todavía endémicas, pero también es política de las instituciones que buscan reducir al mínimo el uso de estos productos.

En el banco, en PRODERM y sobre todo en el programa CADEP, el empleo de pesticidas es alto.

Trabajo y preparación de terreno

Los estimados de la mano de obra empleada en el proceso de la producción varían entre programas. La variación es de tal magnitud que tanto en el banco como en el PRODERM, parece haber habido equivocaciones. En el primero por ser muy bajo, en el segundo por ser muy alto. En el PRODERM esto no tiene mayor importancia, pues el préstamo no incluye una partida para mano de obra. En el banco sí, porque si se considera sólo el empleo de mano de obra presupuestada, el trabajo sería muy extensivo. El CEDEP-Ayllu y el CADEP no tienen partidas para mano de obra.

Los trabajos de preparación de terreno, siembra y cosecha en los programas CADEP y CEDEP, y en buena parte también en el de PRODERM, se efectúan en *ayni*. Según los estudios, los trabajos en *ayni* son más intensos que el trabajo

asalariado. En el banco una parte de los prestatarios -los que más poseen- recurren más bien al trabajo asalariado.

También los montos considerados para tracción varían mucho, con una tendencia a igualarse en los últimos años; si bien es cierto que al inicio el banco consideraba muy poco para este rubro ahora sus montos son mayores que los de los demás programas; el CEDEP-Ayllu valora muy bajo la tracción empleada.

Es difícil sacar conclusiones definitivas sobre la influencia de los programas en el empleo de trabajo y tracción, pues los montos que designa el banco son muy bajos. Pero en vista de que para una buena parte de los campesinos el trabajo no significa mayor gasto monetario, bien podrían emplear más, tal como sucede en los otros programas, que no tienen apoyo para este rubro.

Remuneración del trabajo, ganancia y rentabilidad

El valor que se asigna a la mano de obra empleada tiene fuerte incidencia en los cálculos de la ganancia y la rentabilidad. Como el PRODERM considera un valor alto en mano de obra, su ganancia y rentabilidad son bajas (hasta negativas en 86/ 87), mientras que estas variables son altas en el CEDEP-Ayllu, que considera un valor más bajo para la mano de obra.

Es evidente que existe una contradicción entre maximizar la remuneración del trabajo y maximizar la rentabilidad del capital invertido (Cuadro No. 7). A quienes trabajan con mano de obra asalariada les conviene reducir al máximo ese gasto, porque ello eleva la ganancia y la rentabilidad; pero a su vez ello implica trabajar más extensivamente.

Lo mismo se aplica para los demás insumos. Por ejemplo, la modalidad "semi-técnica" del banco, tiene la más alta rentabilidad debido a que emplea pocos insumos y poca mano de obra.

Cabe preguntarse si realmente los programas de más alta rentabilidad han alcanzado los rendimientos que acá hemos utilizado para los cálculos. Aun calculando con rendimientos parecidos a los otros programas, en 86/87 su rentabilidad es la más alta.

En buenos años una alta rentabilidad va acompañada de una remuneración razonable del trabajo, pero en años malos o regulares sucede lo contrario.

Cuando se trabaja con crédito y se tiene que pagar intereses, la rentabilidad es una variable importante. Mientras las tasas de interés son parecidas o mayores a la tasa de inflación, el productor -que tiene que pagar un porcentaje x sobre su crédito- también tiene que buscar una rentabilidad de por lo menos ese $x\%$.

Como lo muestra el cuadro, la rentabilidad es mayor cuando se trabaja de

Cuadro N° 7
REMUNERACION DEL TRABAJO, GANANCIA Y RENTABILIDAD
PAPA COMERCIAL (kgs./há.)

	1985/86					
	Banco Agrario		PRO- DERM	CEDEP Ayllu	CADEP "JMA"	Sin técnica
	Técnica	Semi- técnica				
	Remuneración del trabajo	9,583	6,841	9,626	9,338	6,631
Ganancia	9,117	3,390	8,662	7,584	3,621	1,158
Rentabilidad (%)	1.55	1.94	0.77	1.02	0.31	0.20
	1986/87					
	Banco-Agrario		PRODE RM	CIDEP Ayllu	CADEP "JMA"	Sin técnica
	Técnica	Semi- técnica				
	Remuneración del trabajo	5,599 (2,599)	3,103 (2,103)	2,094	1,654	3,707
Ganancia	4,541 (1,541)	2,195 (1,195)	-636	407	1,737	634
Rentabilidad %	0.61 (0.21)	0.46 (0.25)	-0.08	0.08	0.24	0.11
	1987/88					
	Banco Agrario Semi-técnica			CEDEP Ayllu	CADEP "JMA"	Sin técnica
	Remuneración del trabajo	6,184		7,461	7,652	3,691
Ganancia	5,393		5,679	4,784	1,873	
Rentabilidad %	1.17		0.94	0.76	0.40	

324

No se considera la renta de la tierra.

Ganancia = Producción - Gasto total (incluyendo mano de obra)

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Ganancia}}{\text{Gasto total}}$$

Las cifras entre paréntesis indican los valores probablemente alcanzados
(técnica: 3,000 kgs. menos; semi-técnica: 1,000 kgs. menos).

manera más extensiva. Para el productor que dedica su préstamo a la agricultura, existen dos posibilidades: reducir su préstamo a una fracción de sus costos (lo cual implica que debe tener otras fuentes de capital o trabajar menos intensivamente), o dedicar el préstamo a una mayor superficie, produciendo en forma extensiva.

Quizás este fenómeno casi no se ha dado en los años considerados aquí, pero ciertamente se dio durante el último gobierno de Belaúnde y es de esperar que se reinicie si los subsidios se eliminan o reducen. Explica, a la vez, por qué en estos años se podría dar un crecimiento de los rendimientos y por qué nuevamente comenzarán a disminuir.

El trabajo sin crédito -con o sin "técnica"- elimina la importancia de la rentabilidad y también formas de trabajo como 'al partir'; por otro lado, la modalidad de crédito del CADEP no sufre la contradicción entre maximizar la remuneración del trabajo o la rentabilidad, lo cual permite una producción intensiva que al final de cuentas es en beneficio tanto del productor como del país.

Crédito autogestionario CADEP

Ya hemos visto los principales elementos del programa de crédito CADEP: rendimientos, riesgo, continuidad, subsidios, autosostenimiento, accesibilidad, estilo de producción, etc. Ahora queremos tratar los aspectos de autogestión y los problemas específicos que conlleva este modelo.

En el CADEP un grupo de gente se asocia y forma su comité. A partir de allí, el comité admite nuevos socios para cubrir las plazas de los que se retiran, o para ampliaciones. El CADEP prácticamente determina la superficie (el tope), el paquete tecnológico y por lo general evalúa los terrenos que serán aviados. En todos los demás aspectos, los comités son autogestionarios: manejan, administran y controlan las operaciones, siempre con el apoyo del CADEP.

El grado de control campesino sobre el programa y sus fondos facilita la ejecución oportuna y adecuada pero, a la vez, introduce otros elementos, a veces desestabilizadores: ausencia de control, desvío de fondos y desconfianza o, en algunos casos, el manejo inadecuado de fondos o productos.

Ya que son autogestionarios, los comités no siempre actúan totalmente de acuerdo con el diseño del modelo. Por ejemplo, el aumento del capital de los comités no siempre lleva a incorporar nuevos socios, porque el comité puede optar por dedicar los fondos a capitalización: compra de mochilas y otras herramientas, balanzas, construcción de almacenes, etc. Aunque se dé una

acumulación en el comité esto no implica automáticamente un aumento del capital de trabajo. Cuando se dan años malos consecutivos, o un fuerte deterioro de los términos de intercambio, estos comités se pueden encontrar en problemas para aviar la misma superficie.

Asimismo, no siempre se ha aplicado bien el modelo. A veces los socios han sembrado sin avisar a los encargados del comité, y ahí existe la duda. O se sabe con certeza que no se ha sembrado toda la semilla y que no se han aplicado todos los insumos. El desvío de insumos a otros terrenos, o la venta de éstos, indica la fragilidad del compromiso con los demás socios. También sucede que los socios han cosechado sin presencia de miembros del comité, lo cual impide establecer si realmente 60% de la producción vuelve al comité. Así, existe una serie de prácticas mediante las cuales los individuos tratan de mejorar las proporciones de la cosecha recibida. Aunque frágil, el control social funciona. Cuando un socio obtiene un rendimiento que en asamblea se considera demasiado bajo, generalmente se impone una sanción en dinero. Se ha llegado a decidir que al año siguiente el comité trabaje la chacra de esa persona para recuperar los fondos. Sin embargo, los que trabajan mal y en realidad perjudican al comité, a veces logran sus objetivos, lo cual genera resentimiento en los demás.

Respecto al manejo autogestionario de los fondos y la dirección que requieren los trabajos en los comités, se dan todos los problemas de otros entes autogestionarios en el país:

- . falta de previsión y de planificación en los trabajos;
- . problemas de participación en las tareas dirigenciales;
- . problemas de capacidad administrativa y contable;
- . problemas de control y vigilancia;
- . problemas de continuidad en la directiva;
- . problemas de no cumplimiento de los socios; etc.

También surge todo tipo de problemas prácticos en la ejecución de las tareas de los directivos, sobre todo los relacionados con la obtención de semillas de buena calidad y con la venta de la cosecha, tanto la parte propia como la parte del comité. Algunos de estos problemas se solucionan con el tiempo y la práctica. Otros van mejorando con una capacitación continua y un seguimiento por parte de la institución. Sin embargo, no todo es manejado en forma autogestionaria en cada comité y tampoco es de esperar que se logre tales soluciones.

Lógicamente, no han faltado casos en que los dirigentes han sacado provecho personal de su cargo, o desaparecido fondos o bienes de los comités. Pero han sido mínimos en relación a los comités que han llevado sus cuentas en forma reglamentaria. El promotor juega un papel importante en evitar este

tipo de desviaciones, como una autoridad que refuerza el control social del propio grupo.

Por último hay problemas de participación a partir de que no siempre todos reciben el avío de un topo completo, sobre todo por no contar con un terreno de esta extensión. Entonces reciben para medio topo. Si no han recibido lo mismo que los demás, sienten que sus obligaciones con el comité tampoco son las mismas. Por ejemplo, no quieren participar en la misma medida en los aynis y asambleas. Para estas personas trabajar con el comité significa un esfuerzo mucho mayor, por lo cual sus objeciones son comprensibles.

Cobertura y mercado

En la introducción a este ensayo señalamos que existe un alto grado de saturación de crédito para la producción de papa en el país. Tales créditos no han logrado elevar en forma significativa los rendimientos promedio por hectárea en la sierra.

Los subsidios del banco y de otros programas al costo de producción mantienen relativamente bajos los precios al consumidor; además los programas tienen un costo de producción relativamente alto, mientras que en promedio los rendimientos no han subido en la misma proporción. Podemos decir también que el crédito eleva el costo por kg., al menos en los años malos.

Si se logra elevar los rendimientos, cambiando el carácter y la eficacia de los programas, se podría bajar el costo de producción por kg. y dejar lugar incluso para un aumento del ingreso del productor.

Pero los mayores volúmenes de papa que llegarían al mercado de hecho bajarían el precio real. No conocemos la elasticidad de la demanda frente a una baja del precio, pero se sabe que no es mucha: con una baja del precio, el consumo no experimentaría un aumento significativo. Probablemente no se encontraría un mercado para el tremendo aumento de la producción que causaría la elevación de los rendimientos en gran escala. La eliminación reciente de los subsidios a la importación de cereales solamente puede contrarrestar en parte esta situación.

A manera de conclusión

Los múltiples programas de crédito y proyectos de introducción de tecnología moderna no han podido elevar los rendimientos promedio de la papa en la sierra peruana, a pesar de una alta saturación de crédito para este cultivo. Más bien parece que el crédito sustituye en forma ascendente al capital propio, sin

aportar mucho a los rendimientos. La incorporación de la producción agrícola a los mercados de insumos industriales, de semillas híbridas y de crédito no han logrado avances significativos en los rendimientos ni en la época de la cooperativa, ni después.

Los programas analizados logran rendimientos promedio mayores que el promedio de la zona, pero se sospecha que, sobre todo en el caso del Banco Agrario, los prestatarios no emplean el paquete prescrito. Además este programa, y en menor medida también los otros, discrimina a los pequeños productores. Los productores más grandes y más incorporados al mercado tienden a producir de manera extensiva en comparación con los que trabajan con "técnica" pero con capital propio.

En los tres años analizados, los cuatro programas de crédito demuestran positivamente una ventaja en ingresos para el productor en relación a trabajar sin ninguna técnica; pero en años malos la diferencia es pequeña. Todos los programas son muy sensibles a las inclemencias del clima.

Durante los años considerados los riesgos de trabajar con crédito han bajado respecto a los años anteriores. El punto de equilibrio para cubrir todos los gastos bajó, pero en algunos programas siguió siendo considerable. En el programa CADEP el riesgo es compartido, y por ello tiene menor importancia para el ingreso del productor.

En ninguno de los programas la continuidad de los avíos está totalmente garantizada, pero las modalidades del CADEP, y en menor medida las del CEDEP, demuestran mayor garantía pues en parte se autosostienen. En este aspecto, el seguimiento y la promoción juegan un papel importante.

Todos los programas pretenden intensificar la producción y elevar los rendimientos por hectárea, pero, a la vez todos tienen elementos contrarios para el cumplimiento de este objetivo:

El banco y el PRODERM consideran relativamente poca semilla en sus paquetes; sólo en el caso del CEDEP, y en menor medida en CADEP, los niveles de fertilización recomendados garantizan una alta intensificación; respecto a los pesticidas, el banco, PRODERM y CADEP los emplean en mayor medida, mientras que en CEDEP su uso es más bien bajo. Ha de tomarse en cuenta que, aparte de elevar la intensidad de la producción, esto introduce una peligrosa dependencia; respecto del trabajo y tracción no hemos podido llegar a conclusiones claras sobre cuál de los programas estimula mejor la preparación del terreno.

Los programas que cobran intereses introducen un factor de rentabilidad como criterio para el estilo de producción. La maximización de la rentabilidad lleva a trabajar de manera relativamente extensiva. La maximización de la

producción o la remuneración del trabajo pone en peligro la rentabilidad, y por lo tanto la posibilidad del pago del préstamo y de los intereses.

El control de la inversión y, a mediano plazo, la capacitación técnica juegan un papel importante. Los programas que no efectúan un control o una evaluación no saben qué están logrando o causando. Aquellos que no efectúan una asistencia técnica y un seguimiento de su desarrollo, no pueden tener éxito.

El programa de crédito autogestionario del CADEP es relativamente exitoso, lo cual en buena parte se debe al seguimiento intensivo. Pero aunque el programa implica más trabajo, prácticamente no hay deserción, lo cual es un indicador de su conveniencia. Ciertamente conlleva una serie de complicaciones organizativas y de gestión, pero también demuestra capacidad de autogestión y continuidad.

Consideraciones finales

El manejo de los fondos en forma asociativa, la entrega del crédito en especie por parte del comité, la asistencia técnica continua, son factores para el éxito de los programas, pero a su vez representan rigidez para el productor.

Sabemos que las actividades agropecuarias están interrelacionadas, ya que el producto final de una actividad es insumo para otra, o un sub-producto de una es insumo para otra (González de Olarte y Kervyn). Desarrollar solamente una actividad (papa), es entonces limitado y puede ser hasta contraproducente para otras. En algunos casos la introducción de avíos para papa ha eliminado la producción de maíz para autoconsumo y sus sub-productos para el ganado. En este caso cabe preguntarse si el balance final es favorable para el productor.

Consecuentemente, se deberían elaborar formas de crédito que no representen tal rigidez, que permitan potenciar la economía familiar en ~~su~~ conjunto y que a la vez aseguren su aplicación productiva y no conduzcan su desviación hacia necesidades inmediatas de carácter consumista.

Tampoco se debe esperar demasiado efecto solamente de un programa de crédito agrícola, ya que en el ámbito rural de la sierra la agricultura es apenas una de las fuentes de ingresos. Siempre hay otras actividades (ganadería, artesanía, trabajo asalariado) de importancia en la economía familiar con las cuales la actividad agrícola propuesta puede interferir (Figueroa).

Ha de tomarse en cuenta que trabajar sin insumos externos puede tener su racionalidad, o por lo menos explicarse por las otras actividades que desarrolla la familia. Aun cuando la tecnología introducida genera ingresos considerablemente mayores, no siempre es la mejor opción. Lo que queremos subrayar aquí

es que trabajar de forma intensiva o extensiva no está simplemente en función del capital disponible. Es más bien una opción que incluye a los factores mencionados y la modalidad del crédito; las condiciones bajo las cuales se otorga también juegan un papel importante.

Un simple programa de crédito no solucionará los agudos problemas que vive el campesinado, aun si es relativamente beneficioso. Sabemos que hay mecanismos y políticas que siempre eliminan lo que podría haber acumulado el productor. Entre los principales están la comercialización y la política de precios del gobierno. La solución a estos problemas solamente se puede lograr desde el poder. Los precios relativos de los productos del campo respecto de los insumos, de los productos de consumo y del nivel de precios en general, son el resultado directo del poder que pueden desarrollar los productores de determinada rama, en este caso los productores de papa.

La parte del precio que realmente llega a manos de los productores depende del poder de éstos para imponer porcentajes fijos en los diferentes eslabones de la cadena de comercialización o en su defecto, de precios de refugio o de garantía.

Un elemento básico del programa de crédito es entonces la organización que supera el nivel del comité o de la comunidad. Es la organización la que puede generar el poder para imponer precios razonables y controlar la comercialización. Por desgracia en un producto perecible como la papa, que además es cultivado por millones de pequeños agricultores en diferentes regiones y bajo condiciones muy variadas, esto resulta sumamente difícil.

Para el CADEP "JMA", el programa de crédito es un medio para llegar a este tipo de organización, porque sólo así se puede evitar el deterioro de los términos de intercambio, y la transferencia de valores y excedentes del campo a otros sectores. Sin embargo el modelo debe ser válido, aun cuando no sea el objetivo en sí. El modelo debe ser beneficioso y de interés del campesinado, debe ser democrático y administrable por el propio campesinado. Debe ser una alternativa a los modelos impuestos, sólo parcialmente adecuados: una alternativa flexible que se seguirá adecuando en continua discusión con los productores.

BIBLIOGRAFIA

BANCO MUNDIAL

1983 McNamara

BILLONE, CARBONETTO, MARTINEZ

Términos de intercambio ciudad-campo 1970-1980, CEDEP.

FIGUEROA, Adolfo

1983 *La economía campesina de la sierra del Perú.*

GONZALES DE OLARTE, Efraín y Bruno KERVYN

Limitaciones y posibilidades para el desarrollo de campesinos y comunidades.

HOPKINS, Raúl

1981 *Desarrollo desigual y crisis en la agricultura peruana, 1944-1969, IEP.*

MINISTERIO DE AGRICULTURA, Oficina de Estadísticas

PANIAGUA, Genaro

Anta, toma de tierras y la vía campesina de desarrollo.

VAN DER PWEIG, J.D. y E.E. BOLHUIS

1985 *Trabajo campesino y estilos de trabajo agrícola, Boerenarbeid en Stijlen van Landbouwbeoefening.*

*IDEAGRO S.A.: UNA EXPERIENCIA PILOTO DE
PEQUEÑA AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA*
MARIA ALVAREZ M. / ALFREDO STECHER S.

Introducción

Industria de derivados alimenticios del agro (IDEAGRO) S.A. es una pequeña empresa agroindustrial dedicada a la transformación de cereales, leguminosas y tubérculos con procesos de seleccionado, cocción, secado, tostado y molienda gruesa y fina, así como de mezcla de harinas. Su planta de producción está en la ciudad de Concepción, valle del Mantaro, Junín.

IDEAGRO se constituyó bajo la forma jurídica de una sociedad anónima (de propiedad del centro IDEAS) para poder concentrar esfuerzos en los aspectos técnico-productivos y comerciales.

Los productos son comercializados con la marca *Abril* y su destino principal son los programas municipales del Vaso de Leche en Concepción y Huancayo y cadenas de autoservicios y bodegas de Lima.

La empresa fue constituida por el centro IDEAS en 1986, en el marco de su programa de agroindustria, con el propósito de conocer desde dentro los problemas de la transformación alimentaria, apoyar los esfuerzos productivos en esta rama y poder aportar mejor a la formulación de políticas de fomento agroindustrial. Por ello IDEAGRO está diseñada como experiencia piloto, no sólo técnico-productiva sino también económico-comercial.

IDEAGRO parte de técnicas y procesos característicos de la producción artesanal y de la pequeña agroindustria nacional, y los desarrolla con aportes como el secado solar y criterios modernos de mercadeo.

Esto se expresa en especial en la adaptación de productos tradicionales de la sierra a las necesidades y costumbres del consumidor urbano. Se ha introducido en el mercado tres productos nuevos derivados de una papa seca industrial de calidad superior: sémola de papa, crema de papa y un extensor lácteo en base

a crema fina de papa y de maíz pretostado (denominado *Chicolac*). También abre nuevos mercados a productos tradicionales como el morón pretostado de cebada, el trigo resbalado, las habas partidas, las arvejas pretostadas y las cremas pretostadas de habas y arvejas.

Con apoyo del centro IDEAS, IDEAGRO ha establecido una vasta red de relaciones que incluye a pequeños productores campesinos, comunidades campesinas y federaciones campesinas, comerciantes mayoristas de Huancayo y Lima, instituciones normativas y de promoción del Estado, organismos no gubernamentales peruanos y de otros países, organismos gremiales empresariales; y es parte de una coordinadora (actualmente inactiva) de organizaciones empresariales, de promoción y campesinas del valle del Mantaro vinculadas a la agroindustria, a partir de un evento auspiciado por la Comisión Coordinadora de Tecnología Andina (CCTA).

Aunque este texto es de exclusiva responsabilidad de los suscritos, queremos destacar el apoyo especial de Ramón Ponce en su discusión general y de Alina Cueva para la confección de los cuadros y gráficos; y que se basa en un largo proceso en el que muchos han aportado y siguen aportando.

Presentación del proyecto IDEAGRO

Los inicios del programa de agroindustria

A mediados de 1985 IDEAS comenzó a estudiar la posibilidad de iniciar un trabajo específico de promoción e investigación en agroindustria en el marco de sus lineamientos fundamentales: la mejora de las condiciones de vida de los sectores populares y su organización democrática como productores y pobladores, el fomento de la producción campesina y artesanal y de micro y pequeñas empresas, la revaloración del rol de la mujer, la promoción del agro con criterios ecológicos, la seguridad alimentaria del país y la descentralización, así como la formulación de propuestas de política de desarrollo integral en base a las iniciativas y esfuerzos de todas las fuerzas de progreso. La problemática agroindustrial aparecía como un complemento importante, con potencialidad integradora.

Se decidió entrar al campo de la agroindustria vía una experiencia propia, a cargo de un nuevo programa de agroindustria, de modo que la práctica y su sistematización en el marco de un estudio más amplio de los problemas agroindustriales permitieran la conformación de un equipo interdisciplinario especialmente capacitado en su análisis, en la formulación de alternativas y en la asesoría a otras unidades productivas, con los siguientes objetivos generales:

PEQUEÑA AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

1. Desarrollar una experiencia agroindustrial de pequeña empresa procesadora de tubérculos, cereales y leguminosas como mecanismo de conocimiento empírico de un segmento fundamental de la problemática agroindustrial y de promoción de su desarrollo.

2. Contribuir por medio de la sistematización de nuestra propia experiencia y por medio de una labor de investigación a la elaboración de un conocimiento sistemático de la pequeña agroindustria alimentaria de base nacional.

3. Desarrollar una capacidad de asesoría a otras pequeñas unidades empresariales agroindustriales de base nacional.

El estímulo específico para comprometemos con un trabajo especializado

en la agroindustria estuvo dado por la conjunción del interés de nuestro centro con el de una institución norteamericana de promoción de tecnología apropiada, *Appropriate Technology International (ATI)*, con sede en Washington D.C., que se había propuesto apoyar la aplicación práctica de los resultados de una investigación desarrollada durante varios años en el Centro Internacional de la Papa (CIP) para la formulación de una mezcla alimenticia que incluyera harina de papa seca (30%), junto con cebada (14%), maíz (14%), arroz (14%), haba (14%) y avena (14%).

En base a un estudio de prefactibilidad elaborado a fines de 1985, el centro IDEAS decidió conformar el programa de agroindustria y asumir como tarea central en un primer periodo de tres años la conducción de una experiencia propia de gestión, con hasta tres réplicas en base a un fondo rotatorio entregado para este fin al centro IDEAS por ATI.

Modificando la propuesta del CIP, concebida para una escala familiar artesanal, IDEAS pensó en una escala de pequeña industria que permitiera tener experiencias cercanas a las artesanales y a las de pequeña agroindustria rural por el tipo de maquinaria, los procesos y los volúmenes de producción en cada producto pero que, por la combinación de procesos, tendría una escala capaz de cumplir con los requerimientos de una industria formal.

El proyecto IDEAGRO

Como objetivos específicos del proyecto de desarrollo de IDEAGRO nos planteamos:

- a. Demostrar la factibilidad económica y social de una industria alimentaria en la sierra con base agrícola nacional, que alargue la vida útil de los alimentos y aumente su valor agregado, con énfasis en la papa.
- b. Encauzar parte del excedente agrícola hacia el mercado industrial y de allí

diferentes mercados de consumo final, para favorecer a los productores agrarios mediante el incremento cuantitativo y la diversificación de la demanda, una mayor estabilidad de los precios; a la vez mejorar la alimentación de los sectores populares urbanos.

- c. Utilizar y desarrollar tecnologías en base al uso intensivo y eficiente de recursos internos del país, que puedan incorporar innovadoramente tanto los aportes de la tecnología artesanal como los de tecnologías más avanzadas.
- d. Incorporar en una red organizada a productores campesinos, artesanos locales y otros pequeños productores dedicados a la transformación de los alimentos, de modo que se pueda aumentar de un lado la eficiencia productiva y de otro la capacidad de negociación en el mercado y ante el Estado.
- e. Desarrollar nuevos productos alimenticios y perfeccionar los ya existentes, procesados en base a materia prima regional, de modo que se adapten a las necesidades del consumidor urbano y puedan competir con los productos elaborados con materia prima importada.

Estudios de factibilidad más detallados pronto revelaron que nuestro proyecto seguía atrapado en una escala y una lógica tan artesanales que no le sería posible alcanzar sus objetivos sin un diseño más industrial, capaz de cumplir con las normas establecidas y de enfrentarse con más éxito al mercado, y un financiamiento mayor (a expensas de algunas réplicas). Por esto reformulamos el proyecto en coordinación con la institución que nos había proporcionado el fondo inicial. Después logramos préstamos del Banco Industrial.

Concientes de lo complejo de la tarea, decidimos ubicar nuestra experiencia piloto en una zona donde no se confundiera desde un inicio con la dinámica y las urgencias de otros trabajos de promoción de IDEAS, y que a la vez tuviera ya una producción agroindustrial y condiciones favorables para su desarrollo desde el punto de vista del acceso a la materia prima y al mercado, así como de mano de obra y energía. Optamos por el departamento de Junín, en su eje longitudinal, el valle del Mantaro, que tenía además la ventaja de un importante excedente de papa y la presencia de una estación experimental del CIP.

Un somero diagnóstico de la región llevó a priorizar los alrededores de Huancayo, la capital departamental; la oferta de un terreno a precio muy ventajoso en Concepción, capital de la provincia, a medio camino entre Huancayo y Jauja, determinó la ubicación de nuestra planta.

El desarrollo del proyecto

Fases en la ejecución y desarrollo del proyecto:

Agosto-diciembre 1985: concepción del proyecto y estudio de pre-

factibilidad; formulación de primera versión del proyecto de financiamiento.

Enero-agosto 1986: estudio de factibilidad y constitución legal de IDEAGRO; reformulación del proyecto.

Setiembre 1986-setiembre 1987: construcción de la planta e implementación parcial; experimentación en la planta del CIP Y reformulaciones de la mezcla.

Octubre 1987-abril 1988: instalación de buena parte de la maquinaria, pruebas de producción y exploración del mercado; proyecto ampliatorio ante Banco Industrial.

Abril-agosto 1988: fase operativa inicial, instalación de casi toda la maquinaria.

Setiembre 1988: fase operativa marcada por la crisis.

La ejecución duró mucho más de lo previsto. Se esperaba un primer cuello de botella en la construcción del local, que demoró varios meses más de lo planificado, y otro en la apertura del mercado. En la práctica el factor principal de retraso fue la maquinaria, entregada en general un año o más después del plazo estipulado, y con deficiencias que exigieron un periodo de ajuste y además correcciones, modificaciones de diseño e incluso reemplazos.

Ello expresaba la falta de experiencia y otras debilidades de la pequeña industria de maquinaria nacional (y nuestro desconocimiento de sus características), así como la escasez de materiales común en ese periodo (por la política de reactivación mediante el incremento de la demanda interna). Pero también se debió a nuestras vacilaciones entre lo artesanal y lo industrial, y a exigencias no realistas respecto de la versatilidad de cada máquina.

El inicio de la fase operativa debió postergarse por ello varias veces, desde enero de 1987 hasta abril de 1988 (y aun entonces faltaban algunas máquinas). El aumento no programado de la magnitud de la planta, por razones tanto de rentabilidad como de integralidad de la experiencia, ya nos había llevado a reducir a una o dos las réplicas programadas. Por el gran retraso en la ejecución de la primera planta, la complejidad de la tarea y un replanteo de nuestras concepciones, optamos por no impulsar réplicas directas y por apoyar de una manera distinta a otras unidades agroindustriales.

Inversión, procesos, maquinaria

La planta consta de las siguientes líneas y máquinas:

1. De papa
 - Pelado, trozado, cocción, oreo, secado, molienda, tamizado.
 - Máquina peladora, máquina trozadora, cocinadora a vapor (y tres coci-

nas industriales), cámara de secado solar, cámara de secado a combustible. Comparten los molinos de la otra línea.

2. De cereales y leguminosas.
 - Limpieza y selección, tostado, pelado, ventilado, molienda, tamizado.
 - Máquina despedradora, tostadora, peladora de trigo, ventiladora, molino de piedra, molino de martillo, tamizadora.
3. Líneas complementarias.

Toda la maquinaria es de fabricación nacional (e incluso regional), excepto el molino de piedra y una selladora.

La capacidad de producción teórica, considerando 24 días de trabajo y 28 trabajadores, es de 50 toneladas de producto final al mes, con 33 toneladas de productos envasados y 17 a granel. La capacidad real actual es de 34.6 toneladas, con 17.6 de productos envasados y 17 de productos a granel.

CUADRO N° 1 INVERSION TOTAL EN LA PLANTA DE IDEAGRO (dólares corrientes, montos aproximados)		
1. ACTIVO FIJO		
a. Terreno		10,751
b. Edificación		54,775
c. Maquinaria y equipo		36,248
Maquinaria	28,872	
Instalación	2,117	
Equipo	5,259	
d. Otras instalaciones		10,533
e. Intangibles		19,700
SUBTOTAL		131,987
2. CAPITAL DE TRABAJO		42,689
TOTAL		174,676

La capacidad teórica programada por línea (en toneladas de productos derivados) es de seis de arvejas, seis de habas, cinco de cebada, 10.6 de maíz amarillo duro, 2.4 de papa, tres de trigo y dos de menestras, más 15 de la mezcla Chicolac.

El abastecimiento de materia prima

Factores externos

Por ser Huancayo centro de comercialización de la producción regional, y por los

patrones de comercialización locales, es posible adquirir todos los productos prácticamente en cualquier época del año. Sin embargo un abastecimiento eficiente, en cantidades adecuadas a menores precios, depende del ciclo agrícola y su relación con los precios y los patrones de comercialización (ver Cuadro N° 2).

PEQUEÑA AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

Cuadro N° 2 FACTORES INCIDENTES EN EL ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS				
PRODUCTOS	PROCEDENCIA	MESES DE COSECHA	DURACION DE LA VENTA	PRE- CIOS
I. DE SIERRA a. Leguminosas: Arveja Habas Frijoles	En mayor proporción de las zonas altas del valle y del norte del Opto. de Huancavelica.	<i>Grano verde:</i> enero-mayo <i>Grano seco:</i> junio-setiembre	a. Abundancia: jun-ago. b. Abastecimiento normal: setiembre-diciembre c. Escasez relativa: enero-mayo.	a. Bajos b. Prom. c. Altos
b. Cereales y gramináceas: Cebada Trigo Maíz blanco Quinoa	En mayor proporción de la zona plana del valle.	Mayo-agosto	a. Abundancia: junio-setiembre b. Abastecimiento normal: octubre-diciembre c. Escasez relativa: enero-mayo	a. Bajos b. Prom. c. Altos
c. Tubérculos: Papa	En mayor proporción de la zona plana del valle y de Comas (Concepción).	<i>Tierras riego:</i> diciembre-marzo <i>Tierras secano:</i> cosecha grande abril-julio	a. Abundancia: abril-julio b. Abastecimiento normal: agosto-octubre c. Escasez relativa: noviembre-marzo	a. Bajos b. Prom. c. Altos
II. DE SELVA Gramináceas Maíz amarillo duro	Chanchamayo y Satipo.	Cosecha grande: febrero-mayo Cosecha pequeña: setiembre-Nov.	a. Abundancia: marzo-junio b. Abastecimiento normal: setiembre-noviembre c. Escasez relativa: julio-agosto / nov. -dic.	

Los circuitos comerciales nacionales contrarrestan los ciclos agrícolas locales, pues la cosecha principal de la costa está desfasada de la de la sierra.

En el caso de la papa, cabe subrayar que su contenido de aproximadamente 80% de humedad determina su gran perecibilidad, con un periodo máximo de almacenamiento de tres meses.

El agricultor típico del valle del Mantaro, que es de pequeña producción, tiene patrones de cultivo diversificados para minimizar los riesgos en la producción y en el mercado: primero vende los productos perecibles y más adelante, de acuerdo a sus necesidades de subsistencia, pequeñas cantidades semanales de granos secos. En ocasiones, por necesidades de liquidez para sufragar gastos

agrícolas, de colegio, de salud o de fiestas patronales, vende cantidades mayores y en general vende al último los granos menos perecibles.

El campesino también vende los granos comparando la cosecha presente con las expectativas de la cosecha futura. Si estima que al año siguiente no habrá una buena campaña (por el clima, por el precio de los insumos, etc.), retendrá una mayor parte de su cosecha, a pesar de los precios altos, como reserva para el futuro.

Qué unidades económicas abastecerán a la agroindustria depende en parte de la proximidad de los centros productores de materias primas a la planta procesadora. En Concepción las zonas cercanas producen tanto papa como maíz y trigo, lo cual facilita a los propios productores, pequeños o medianos, vender directamente a la planta.

En el caso de las arvejas, las habas, los frejoles y la cebada, la distancia dificulta la venta directa a la planta de parte del productor, más aun si éste es pequeño, por las economías de escala propias del transporte y porque el tiempo dedicado a la comercialización va en desmedro de las tareas agrícolas. Una excepción es la Federación Provincial de Campesinos de Tayacaja, Huancavelica, pequeños productores con un sistema de comercialización propio.

En muchos casos el comerciante es mayor garantía de calidad homogénea y seleccionada, y de precios más bajos para la industria.

A pesar de que la ganancia comercial suele resultar onerosa para los productores, el comerciante es importante en la distribución social del producto. La organización de los productores puede aumentar la capacidad de negociación para la retención de un mayor porcentaje del excedente agrícola.

El sistema de acopio y distribución del comercio establecido, a pesar de sus taras, es compatible con la racionalidad del pequeño productor y permite el abastecimiento fluido de los principales centros de consumo y de transformación.

La política de precios de garantía del gobierno durante 1988 alteró el mercado por ciertos periodos y de manera intermitente. Casi siempre los precios de garantía fueron fijados por encima del precio mayorista preexistente. Los efectos inmediatos fueron el aumento de la cantidad vendida por el productor agrario a los almacenes de ENCI, en desmedro de los comerciantes, el ajuste del mercado a los nuevos precios, o incluso por encima de ellos.

El objetivo de las políticas de mejorar precios al productor fue cumplido sólo en parte, debido a la limitada capacidad de compra de ENCI, tanto por la falta de infraestructura adecuada como por la falta de liquidez en determinados momentos. Una consecuencia de esto fue el aumento del riesgo y de la incertidumbre en el mercado.

PEQUEÑA AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

Para la pequeña y mediana actividad agroindustrial se originó escasez y un aumento de los precios de la materia prima en el mercado libre, a la vez que algunos de los mismos insumos eran vendidos a precios subsidiados y con crédito a 90 días a la gran industria molinera.

El factor interno más importante fue el insuficiente capital de trabajo disponible. En el Cuadro N° 3 aparece la estructura de inversión de IDEAGRO comparada con una empresa típica del valle del Mantaro, que denominaremos X (cálculo aproximado en base a información obtenida de sucesivas visitas).

Se puede advertir un marcado contraste entre ellas: la estructura de inversión de la empresa X trasluce un carácter eminentemente comercial, mientras la de

Cuadro N° 3 ESTRUCTURA DE INVERSION DE DOS EMPRESAS AGRO- INDUSTRIALES EN EL VALLE DEL MANTARO / (en porcentajes)		
	IDEAGRO	Empresa X
Activos fijos	75	30
Capital de trabajo	25	70
Total	100	100

IDEAGRO corresponde más a una empresa industrial (tendencia que puede tener variaciones significativas según la velocidad de rotación).

Sin embargo en nuestro caso la diferencia de composición de capital obedece también a un déficit relativo de capital de trabajo lo cual unido a la insuficiencia de almacenes restó eficiencia al abastecimiento.

Cabe anotar que sólo un estudio muy detallado puede determinar en qué proporción y cantidades le conviene a la agroin-

dustria dedicar capital y capacidad de gestión al almacenamiento de materia prima, en tanto ésta representa un costo significativo, un riesgo y un trabajo específico que de otro modo son asumidos por el productor y el comerciante.

Tecnología productiva

Los fundamentos de la tecnología y diseño de la planta

- a. Uso intensivo de factores productivos nacionales y en especial de la región:
 - . Utilización de maquinaria y equipo preferentemente de fabricación nacional;

- uso intensivo de los recursos productivos de la zona, en especial materias primas y mano de obra;
 - aprovechamiento de la energía solar para el secado.
- b. Incorporación de los principios tecnológicos de la transformación artesanal de alimentos de tradición milenaria existente en la región (secado solar, tostado y molienda) a la tecnología moderna para lograr procesos eficientes, producción continua y mejor calidad de los productos.
- c. Fácil replicabilidad, no del conjunto (por la complejidad), pero sí de aspectos parciales como el tipo de maquinaria, el tipo de proceso productivo, el nivel de inversión para una línea productiva determinada.
- d. Adaptación del diseño de planta a los patrones de cultivo y al comportamiento habitual del mercado, de modo que se garantice el funcionamiento continuo durante todo el año con un máximo de utilización de la capacidad instalada, con variación en los productos y las proporciones entre ellos.

Los flujos tecnológicos y los coeficientes técnicos se muestran en el Cuadro N° 4 en las páginas 343 y 344.

Los principales problemas tecnológico-productivos

La utilización de maquinaria de fabricación nacional nos ha impuesto determinadas características y limitaciones:

- a. Casi en todo el rendimiento y la capacidad reales de la maquinaria son inferiores a lo teóricamente programado (ver Cuadro N° 5) Y comprometido por los fabricantes, tanto por deficiencias en el diseño como por defectos de fabricación y mala calidad de algunos materiales o componentes.

Cuadro N° 5 RENDIMIENTO DEL MOLINO DE MARTILLOS			
	Capac. teórica kg/h	Capac. real kg/h	Efic. %
Harina de maíz fina	100	25	25
Azúcar impalpable	100	35	35
Crema fina de papa	200	30	15
Carapulcra	200	80	40
Crema de arveja	200	30	15
Crema de habas	200	30	15
Capacidad mensual	32,000	7,360	24

La falta de estandarización es una de las causas. A la baja o a las interrupciones de la producción por desperfectos se añaden elevados costos de mantenimiento.

Algunas fases productivas son muy intensivas en mano de obra. IDEAGRO destaca por la calidad del producto y de la presentación, lo cual implica un proceso de selec-

Cuadro N° 4
FLUJOS TECNOLOGICOS Y COEFICIENTES TECNICOS

a) CARAPULCRA - SEMOLA - CREMA

Procesos	Balance de masa %	Balance de mano de obra %	Balance de energía	
			eléctricid. %	combust. %
Ingreso a almacén	100.00	1.82		
Carguo, pesado, selección	99.65	1.56		
Pelado y lavado	97.21	3.76	2.41	
Cocción	93.63	0.56		25.00
Oreo	89.00	-		
Rectificado	84.10	67.83		
Oreo	72.06	-		
Trozado	71.64	1.67	11.38	
Embandejado		4.14		
Pre-secado	36.71	3.53		75.00
Secado	22.22	3.63		
Molienda	22.12	1.41	48.28	
1° tamizado	22.07	0.76	10.34	
2° tamizado	22.07	0.61	27.59	
Envasado	22.07	7.72		
Ingreso a almacén		0.50		
Salida a venta		0.50		
$R_1 = 4.463$ $R_2 = 0.3669$ $R_3 = 0.029$ $R_4 = 0.036$				

b) CREMA DE ARVEJA AMARILLA

Procesos	Balance de masa %	Balance de mano de obra %	Balance de energía	
			eléctricid. %	combust. %
Carguo a almacén		0.11		
Carguo a selección	100.00	0.49		
Selección	96.57	64.29		
Tostado	80.26	6.16		100.00
Molienda gruesa	89.96	3.40	37.07	
Ventilado	72.84	3.92	4.41	
Molienda fina	71.35	13.40	58.25	
Envasado	73.57	7.53		
Ingreso a almacén		0.63		
Salida a venta		0.07		
$R_1 = 1.328$ $R_2 = 0.18$ $R_3 = 0.113$ $R_4 = 0.014$				

c) MORON PRE-TOSTADO

Procesos	Balance de masa		Balance de energía	
	de masa %	de mano de obra %	eléctricid. %	com- bust. %
Ingreso a almacén		0.10		
Carguo a selección	100.00	0.40		
Selección	97.13	74.90		
Tostado	91.76	8.70	100.00	
Molienda gruesa	90.97	2.00	81.06	
Ventilado	52.75	2.80	18.92	
Envasado	54.98	13.50		
Carguo a almacén		0.50		
Salida a venta		0.50		

$R_1=1.82$ $R_2=0.276$ $R_3=0.0222$ $R_4=0.0035$

Leyenda:

$$R_1 = \frac{\text{Kg MP}}{\text{Kg PF}}$$

$$R_2 = \frac{\text{Ht / H}}{\text{Kg PF}}$$

$$R_3 = \frac{\text{Kw}}{\text{Kg}}$$

$$R_4 = \frac{\text{Gal}}{\text{Kg}}$$

Kg MP = Kilogramos de Materia Prima
 Kg PF = Kilogramos de Producto Final
 Ht / H = Horas / Hombre
 Kw = Kilowatts
 Gal = Galones
 Kg = Kilogramos

d) TRIGO PELADO

Procesos	Balance de masa		Balance de energía	
	de masa %	de mano de obra %	eléctricid. %	com- bust. %
Carguo a almacén		0.11		
Carguo a selección	100.00	0.47		
Humidificado	112.00	0.19		
Pelado	112.00	28.06	96.60	
Extendido y secado	102.90	1.69		
Ensayado	101.72	5.16		
Ventilado	94.38	3.23	3.39	
Selección	94.09	53.52		
Envasado	96.30	5.71		
Ingreso a almacén		1.73		
Salida a venta		0.09		

$R_1=1.04$ $R_2=0.15$ $R_3=0.1973$

PEQUEÑA AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

ción mucho más cuidadoso y el envasado en bolsas, lo cual emplea en promedio 75% de la mano de obra, y encarece el producto.

- c. La diversidad de productos elaborados simultáneamente dificulta la administración de la producción y del abastecimiento y la racionalización de los procesos.

El mercado de productos de IDEAGRO

Consideraciones iniciales

Los investigadores del CIP preveían la producción por infinidad de pequeños productores de la mezcla alimenticia denominada MB como reemplazo de alimentos básicos para los sectores populares de más bajos ingresos en la ciudad y en las comunidades. Nosotros observamos lo siguiente:

- El MB es compatible con los hábitos de consumo, en cuanto puede reemplazar ingredientes para potajes comunes (sopas, cremas, papillas, purés, espesado de guisos, mazamoras, etc.), pero no en el sentido de poder sustituir el arroz y la papa, los componentes básicos de la dieta.
- Salvo en los casos de extrema pobreza que inducen al consumo de comida para animales (Nicovita), el consumidor popular limita su dieta a lo socialmente valorado. El mecanismo de difusión por programas asistenciales para los sectores más necesitados afecta las posibilidades del producto de ganar el indispensable prestigio social.
- A diferencia de los productos agrícolas conservados en su forma original, e incluso aquellos molidos por separado, una mezcla de harinas no puede ser identificada por el consumidor y requiere por lo tanto de una garantía, que sólo es posible con una marca y un envase específicos.
- Que los hábitos alimentarios peruanos concuerden más que otros con conocimientos científicos modernos (por su diversidad, una combinación de cereales, leguminosas, tubérculos y carnes con algo de verdura y fruta) no garantiza la aceptación de una mezcla desconocida.
- Aunque el precio de la mezcla puede llegar a ser más barato que otros alimentos por unidad nutricional efectiva, su precio por unidad de peso será en general mayor.
- No es esperable que una mezcla de ese tipo llegue a jugar un rol dentro de la propia unidad familiar campesina y en sus intercambios interfamiliares, tanto por su proceso de producción complejo, como por la resistencia a la innovación y por la imposibilidad de comprobación de su calidad.

Siempre están interrelacionadas decisiones fundamentales sobre mercadeo con las de producción. Revisemos por ello algunas consideraciones importantes en este sentido:

- La producción agrícola es estacional e irregular; aun en los insumos más durables (granos) hay por lo tanto una oferta de cantidades y precios muy variables.
- También la demanda de productos agroindustriales tiene variaciones significativas, por ejemplo de carácter estacional o en función de las disponibilidades y precios de los productos agropecuarios frescos.
- La combinación de las fluctuaciones en la oferta y la demanda lleva a que en algunos periodos la producción de ciertos productos pueda ser imposible o no rentable.
- La dependencia de un mercado particular e incluso un solo tipo de mercado es un riesgo para la empresa.

Una cierta complejidad de la estructura productiva respondería tanto a criterios empresariales como a los objetivos promocionales de la institución, por lo cual se decidió diseñar una planta capaz de una producción variada, basada en diferentes insumos.

Criterios para el mercadeo

El equipo promotor considera que toda empresa productora de bienes o servicios, cualquiera sea la forma de propiedad, debiera basar sus decisiones en los conceptos y métodos más modernos de mercadeo que tenga acceso. Una idea fundamental en este sentido es que la producción debe adaptarse a las exigencias de la demanda.

Una empresa con criterios sociales combinará esto con consideraciones del interés social e incidirá en necesidades objetivas, aunque no sentidas, en la medida de sus posibilidades. Pero si no quiere o no puede subsistir en base a un subsidio permanente, no puede escapar al criterio de rentabilidad que impone el mercado.

Aunque IDEAGRO incluye dentro de su mercado objetivo sectores populares de bajos ingresos, estamos convencidos de que el carácter progresivo de un proyecto no depende de esto. El artesano que vende al turista, el campesino que vende una verdura de primera que llegará a la mesa de una familia acomodada y la confeccionista que cose ropa que será exportada no dejan por ello de ser productores populares.

Con esta orientación IDEAGRO decidió incluir en sus mercados-meta a

PEQUEÑA AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

sectores de ingresos altos y medios altos, de modo que se facilitara la rentabilización de la empresa a la vez que se cumple con el objetivo promocional de conservar y ampliar el consumo de los productos del agro peruano, incluso en formas tradicionales, contribuyendo a la recuperación o afirmación de su prestigio social.

También llegamos a la conclusión de que la introducción de una mezcla alimenticia como la propuesta por el CIP, aun con las modificaciones introducidas por nosotros, depende también de su aceptación en los estratos de consumidores más acomodados (por el prestigio).

Por ello dimos gran importancia a dos aspectos:

- Estudiar las necesidades de los compradores potenciales y las posibilidades de aceptación de productos de mejor calidad a un precio mayor.
- Preparar una presentación que atraiga al comprador, evidenciando la calidad del producto.

Aunque la actual crisis modifica comportamientos y restringe la validez de nuestras conclusiones, no las anula:

- Constatamos la existencia de un segmento significativo del mercado interesado en garantía de calidad en productos antes sólo obtenibles a granel en los mercados.
- Optamos por priorizar la reducción del tiempo de preparación, por la tendencia a la ampliación del trabajo extradoméstico de las mujeres de todos los estratos.
- Iniciamos la producción para el mercado abierto en una línea ya conocida, antes de introducir la mezcla.
- Consideramos como fase preparatoria de la presentación de la mezcla la producción y comercialización de dos productos nuevos, la crema de papa (crema fina de papa seca) y la sémola de papa (molienda más gruesa).
- Introdujimos nuestros productos en el mercado en envases de 500 gr. adecuados para granos enteros y partidos, y previmos bolsas de 200 gr. para las cremas.
- Dimos importancia al trabajo de determinación de marca y de diseño de las bolsas, con asesoría calificada.
- Reformulamos la mezcla en función de las consideraciones de abastecimiento de materias primas, de producción y de mercado; en relación a estas últimas, destaca la utilización exclusiva de componentes precocidos o pretostados para posibilidad una rápida cocción (alimento semi-instantáneo) y la exclusión del haba por su sabor penetrante.
- Desarrollamos una primera versión de la mezcla. Chicolac, simplificada y

adaptada a un mercado específico, el de los programas de vaso de leche en la región (70% de crema fina de maíz pretostado, 4% de crema fina de papa seca, de cocoa en polvo y azúcar impalpable, respectivamente, y 18% de leche entera en polvo). Es utilizable como bebida y como papilla o postre, con o sin leche y azúcar adicionales.

- Por el costo propusimos envases sin impresión, pero el municipio de Huancayo exigió un texto alusivo, lo cual nos llevó a usar el diseño de la otra línea de productos.
- En función de la diversidad demandada por el comercio y de la expectativa de una aceleración en la rotación, hemos agregado el seleccionado y envasado de frejoles, y ocasionalmente el envasado de arvejas importadas.
- Tanto por la rentabilidad empresarial como por eficiencia social, es conveniente delegar la comercialización en unidades empresariales especializadas.
- Nos faltaron recursos para hacer publicidad.

La experiencia en el mercado

IDEAGRO ha vendido sus productos en tres mercados básicos:

Los granos partidos y cremas envasadas a mayoristas de Lima, para su distribución en autoservicios y bodegas.

El Chicolac a los mercados institucionales (en Huancayo, por licitación pública).

Algunos productos a granel, y los subproductos, al comercio minorista local, y a criadores de animales.

La producción a escala comercial comenzó en abril de 1988, y por ineficiencia durante varios meses nuestra oferta real fue muy inferior a la demanda, y lo mismo valía para la oferta teórica.

Nuestros productos envasados tuvieron un impacto significativo y buena aceptación, a pesar de costar más que productos semejantes; la rotación ha sido inicialmente lenta, en parte por la falta de recetas. Han sido comercializados en las principales cadenas de autoservicios -Todos, Galax, Scala, Monterey, Wong- y en cierto número de bodegas.

A partir de setiembre de 1988 entró en crisis el mercado institucional (Chicolac) por la reducción dramática de su presupuesto real, y a partir de noviembre se retrajo la demanda de productos envasados en Lima, a la vez que se mantuvieron prácticamente sin variación sus precios en medio de una inflación de tres dígitos. Las ventas de agosto significaron una grave pérdida de

capital de trabajo, y desde noviembre la crisis general de falta de liquidez de la economía llevó a serios retrasos en los pagos, con nuevas pérdidas, obligando a mantener un stock de productos hasta la normalización de los precios relativos y de las transacciones mayoristas.

Evaluación y replicabilidad

Aquí resumimos lo que consideramos aciertos, puntos débiles y desaciertos en este periodo de tres años de nuestro programa agroindustrial y de diseño, rediseño, implementación y funcionamiento inicial de la empresa.

- a. Hemos pasado largos años de vida institucional en IDEAS dedicados sobretudo a proyectos de promoción vinculados con la pequeña producción y el desarrollo integral de zonas rurales y urbanas, con una permanente preocupación por reflexionar sobre las políticas de desarrollo y por aportar a las mismas. En los últimos años hemos priorizado los problemas de alimentación-nutrición. Ratificamos la importancia, en este contexto, de especializar a un equipo de la institución en la agroindustria. sector en el que se entrelazan muchas de las contradicciones fundamentales de nuestra sociedad: entre lo rural y urbano, la producción agropecuaria y la industrial, la acumulación y el consumo, los trabajadores y los empresarios, la actividad privada y el Estado, etc. Una comprensión más adecuada de la agroindustria puede ser un factor de integración de otros campos de actividad y de potenciación de nuestra contribución a la formulación de políticas de desarrollo local-regional y nacional.
- b. Otras experiencias de promoción, propias y ajenas, nos habían sensibilizado respecto de la necesidad de una capacitación no sólo académica o por práctica profesional genérica, sino muy específica respecto del segmento social, geográfico y temático al que pretendemos asesorar, en este caso con énfasis especial en la gestión empresarial que valoramos crecientemente como un problema fundamental.
- c. Sin embargo, a pesar de los evidentes éxitos logrados, debidos en mucho a una excelente asesoría externa. reconocemos que hemos sobreestimado nuestra capacidad de gestión de una empresa bastante compleja, a la vez que subestimamos las dificultades de entrelazar y a la vez diferenciar responsabilidades empresariales y de promoción, y las tensiones entre ambas.
- d. El contexto de nuestro trabajo tuvo muchos elementos favorables, en especial el apoyo de nuestra propia institución, el acceso a la investigación del CIP y a su planta experimental en Huancayo, la disponibilidad de recur-

sos de financiamiento externo y luego del Banco Industrial, el creciente interés por la agroindustria en nuestro país, incluidas las esferas estatales y dispositivos promocionales, así como la acogida por parte de organismos, trabajadores y empresarios de la región y muchos otros aportes y estímulos.

La coyuntura económica en el periodo previo a la puesta en funcionamiento de la planta tenía aspectos desfavorables por la escasez de materiales de construcción y el exceso de demanda a las fábricas o talleres de construcción de maquinarias, y luego por las dificultades para obtener los envases, y su alto costo. También nos han condicionado negativamente la lentitud, y a veces total ineficacia, de los trámites burocráticos. En el último semestre se han agravado los factores negativos, en especial por la contracción extrema del mercado, las restricciones al crédito y la escalada de violencia terrorista en el valle del Mantaro.

Aparte del hecho fundamental de que la empresa existe y funciona, lo más destacable de nuestros aciertos es la calidad de los productos y de su presentación, así como su presencia en mercados importantes; el desarrollo de productos no existentes antes en el mercado y que han encontrado aceptación, mostrando nuevos caminos a la transformación de nuestros excedentes agrícolas; la combinación de una gestión empresarial práctica con un seguimiento detallado de sus procesos productivos y problemas técnicos, con análisis de sus productos y registros de precios de los mercados de insumos y productos; todo ello gracias a una enorme dedicación de todos los involucrados.

Entre los desaciertos destacan la vacilación inicial entre lo artesanal e industrial que, junto con la falta de conocimiento, determinó decisiones erróneas en el diseño de planta y en la adquisición de la maquinaria; deficiencias en la gestión empresarial, tanto en la gerencia y jefatura de planta como en el directorio, para la cual no pudimos contar con personal con suficiente experiencia práctica previa. Esto se demostró desde el comienzo, con la adquisición de insumos no siempre ventajosa, en la baja productividad y en la lentitud de su superación, en el manejo financiero poco ágil, en la demora de la respuesta a los cambios en el mercado.

La experiencia no es replicable tal cual, pero muchos de sus aspectos pueden ser replicados con éxito. De hecho ya ha servido a instituciones, profesionales, campesinos, otras empresas, constructores de maquinaria y al Estado para sus tomas de decisión: por medio de visitas a la planta, eventos, intercambios, discusiones y por medio del mercado. Por ejemplo ya hay máquinas con diseños corregidos en base a la experiencia de nuestra planta y han aparecido en los

PEQUEÑA AGROINDUSTRIA ALIMENTARIA

autoservicios tanto en Lima como en la región del centro, líneas de productos envasados con mayor participación de insumos tradicionales de la sierra, e incluso con envases parcialmente inspirados en los nuestROS.

Algunos problemas claves del desarrollo agroindustrial

Competencia y complementariedad con la producción agropecuaria

La agroindustria de base nacional:

- Contribuye a estabilizar los precios de los productos agropecuarios al disminuir sus márgenes de fluctuación.
- Aumenta la capacidad de almacenamiento de los productos agropecuarios en sus propias instalaciones y, por ampliación del mercado, en las del comercio mayorista.
- Tiende a subordinar a la producción agropecuaria a su propia lógica, con efectos como la determinación del tipo de producto y de sus volúmenes y calidades.
- Estimula la modernización de la comercialización.
- Como toda industria, más aun si está ubicada en un área rural o semirural, tiende a aumentar el precio de la fuerza de trabajo en el campo.
- A menudo es un factor de estímulo a la modernización en el campo, no sólo por sus exigencias de cantidad, calidad y precio, sino también por la intermediación financiera y de asistencia técnica.
- Por coincidencia parcial de intereses con los productores agropecuarios, refuerza la capacidad de negociación del agro respecto de los otros sectores de la economía.

En el caso de IDEAGRO el tamaño de la empresa hace que el impacto sobre el agro regional sea mínimo, aunque sea significativo para algunas unidades agrícolas en particular.

Palanca de descentralización económica y base para regionalización

En la medida en que ventajas objetivas propicien la ubicación de la producción agroindustrial en las provincias, aunque su mercado principal sea Lima o la exportación (por el diferencial de costos de transporte entre productos crudos y procesados, por la mayor facilidad de orientación de la producción agropecuaria en función de sus intereses o por medidas promocionales de parte del Estado), se dará una descentralización económica, una mayor exigencia a la estructura estatal vinculada con la producción en pro-

vincias y la creación o fortalecimiento de fuerzas económicas y sociales interesadas en la descentralización y con capacidad para propiciarla y exigida. Por ello se da también una ampliación de las bases para una política de regionalización.

Pero hoy las ventajas son mínimas o inexistentes, y en muchos casos de ubicación en provincias priman las desventajas. La única ventaja significativa de la ubicación de IDEAGRO fuera de Lima (desde el punto de vista empresarial) es el mayor acceso a créditos de carácter promocional. Las ventajas tributarias las obtiene igualmente por ser agroindustria. En cambio el extremado centralismo del aparato burocrático (a pesar de esfuerzos, en especial del sector agricultura) obligan a la duplicación de trámites o a su realización en Lima.

En el segundo semestre de 1988 dos factores han hecho prevalecer las desventajas: el incremento de los costos por transporte y su desregulación, más favorable para el gran comerciante en insumos que para la pequeña agroindustria; y la intensificación del terrorismo en la región.

Interacción con hábitos alimentarios

La agroindustria responde a hábitos alimenticios existentes, base para una demanda efectiva. Pero a la vez contribuye a su modificación, por su propio interés empresarial, o en función de políticas determinadas.

A su vez los hábitos alimenticios plantean posibilidades y exigencias, en calidad, en grado y tipo de procesamiento, o en estacionalidad u otros tipos de periodicidad.

Tecnologías y escalas

La enorme complejidad de nuestro país se expresa también en la gran variedad de insumos y productos agroindustriales y de mercados, así como en la extrema diversidad de sus unidades empresariales. En especial la agroindustria es un continuo que va desde la producción familiar de carácter artesanal pasando por la mediana empresa de insumos nacionales, y hasta los oligopolios con unidades productivas de gran escala.

A partir de esta diversidad de medios y destinos se puede afirmar que la agroindustria es factible a toda escala, siempre y cuando la gestión empresarial sea apropiada y tenga la flexibilidad suficiente para adaptarse a las variaciones propias de nuestra realidad caótica.

Producción nacional de insumos industriales y maquinarias

La agroindustria tiene como problema fundamental la ocasional escasez y el alto costo de los envases, sobre todo por proteccionismo para la ineficiente gran industria estatal. Esto se vio agravado por la total distorsión (ahora en parte corregida) de los precios relativos de los envases en desmedro de los productos agropecuarios que constituyen insumos agroindustriales, por el subsidio a los importados, o por la presión que este subsidio y otros factores ejercen hacia la baja del precio de los productos agropecuarios nacionales. La consecuencia de esta distorsión es que generalmente el costo del envase constituye un porcentaje desproporcionado del costo total, a veces hasta más de la mitad del precio del producto.

Igual que para el resto de la industria, la producción de maquinaria nacional es incipiente y deficiente, de modo que a pesar de su precio mucho mayor y problemas de repuestos y servicios la maquinaria importada es en muchos casos más recomendable, a excepción de algunas máquinas relativamente estandarizadas en base a modelos extranjeros antiguos adaptados y algunos motores.

Sin embargo la pequeña industria nacional de maquinaria podría y debería ser desarrollada en base a la ampliación de su mercado por el fomento a la agroindustria de base nacional y por medio de una mayor estandarización y especialización.

HACIA UNA REVISION DE LAS IMAGENES
DE LA REALIDAD AGRARIA DE LA SELVA/
FREDERICA BARCLAY

En el Seminario Permanente de Investigación Agraria II Orlando Plaza llamó la atención sobre la necesidad de explicitar y revisar las imágenes implícitas que constituyen "el prisma a través del cual se mira y se interpreta... y que se filtra en el análisis científico de la realidad agraria" (1988: 16). En la presente reunión se está tratando por primera vez la problemática agraria de la selva. Me parece, pues, ésta una ocasión propicia para revisar las imágenes que sobre ella manejamos, y contrastarlas con los datos de la realidad de que disponemos.

Desde que en 1928 José Carlos Mariátegui argumentó que "La montaña sociológica y económicamente carece aún de significación" (1928: 204), las ciencias sociales han dejado sistemáticamente de lado el análisis y la interpretación de la participación, peso y modos de articulación de la región oriental al resto del país. Esto ha ocurrido a la sombra de imágenes que dejaron de tener vigencia -si alguna vez la tuvieron- hace unos tres decenios.

El estudio de la región y la discusión de los modelos de desarrollo han quedado, en virtud de una "división del trabajo" no explicitada pero con claros orígenes en la imagen de la selva como espacio natural antes que social (en el doble sentido de lo ecológico y de una economía natural), básicamente en manos de antropólogos, ecólogos y misioneros.

Hoy el narcotráfico, la presencia de Sendero Luminoso y del MRTA en diversas cuencas de la región, la creciente participación de sus productores agrarios en los paros nacionales y la mayor participación de las organizaciones nativas en foros populares nacionales (CCP, CUNA, ANP), son algunos de los datos

de la realidad que nos obligan a cuestionar y repensar las imágenes que nos hemos forjado de la Amazonía.

Las imágenes, como lo señaló Plaza, son construcciones, lecturas de la realidad social que expresan maneras de razonar problemas y propiciar acciones. Todo quehacer, incluido el científico, produce imágenes, y éstas proponen una interpretación de una realidad social particular. Las imágenes no son invenciones, tienen una base que se origina en datos de la realidad, intuiciones, concepciones heredadas de momentos históricos pasados, la investigación científica misma y voluntades políticas. Pueden por lo tanto ajustarse a la realidad o distorsionarla. En cualquier caso las imágenes son condensaciones que operan seleccionando y simplificando la realidad social, convirtiéndose en axiomáticas y por ende en manipulables, en cuanto el referente empírico se diluye en el modelo propositivo.

En este trabajo me propongo presentar y analizar algunas de las imágenes que tenemos acerca de la selva y señalar las implicaciones políticas, ideológicas, tecnológicas y académicas que de ellas se derivan, para proponer su revisión y puesta al día. No es mi propósito ofrecer a cambio una imagen acabada, "real", sino señalar hasta qué punto se requiere del concurso interdisciplinario y de la urgente producción de información básica, para ir construyendo una perspectiva y un marco más adecuados para su tratamiento. Tal tarea requiere en primer lugar decidimos a considerar la selva como un espacio que no ha escapado a los procesos sociales que han atravesado y atraviesan al resto del país. Su especificidad geográfica cultural y productiva no la eximen tampoco de ser sometida a una misma lógica de investigación y a la misma rigurosidad en su conocimiento. Resulta indicativo de la posición marginal a la que las ciencias sociales han relegado a la selva, y de la inadecuación de nuestras imágenes, que el problema agrario de la selva sea abordado en la convocatoria a esta reunión no a través de los temas y preguntas propuestos para analizar 'la realidad nacional', sino como un ítem aparte.

Para analizar las imágenes sobre la región amazónica identificaremos tres circuitos emisores de formulaciones para, a partir de las imágenes que sugieren, señalar su grado de correspondencia con la realidad, la medida en que existen coincidencias entre las diversas imágenes y un flujo de retroalimentación entre los centros. Luego intentaré empezar a responder una pregunta que parece central para poder empezar a abordar la selva en un nuevo contexto: ¿cuál es la especificidad de esta región en términos de su realidad agraria? Finalmente, plantearé algunas implicaciones en términos de las tendencias de su evolución y de la problemática general que aquí nos ocupa.

Imágenes de la realidad social y agraria de la selva

Por sus implicaciones políticas, ideológicas, tecnológicas y académicas, conviene centrarse en tres tipos de circuitos emisores: el Estado, las organizaciones políticas nacionales y los especialistas. Básicamente se abordará tres tipos de campos respecto de los cuales se proponen imágenes claves: geográfico, económico y étnico-social.

Antes de entrar a las imágenes propiamente dichas, es necesario ubicarlas en el contexto general de su evolución, a través de tres periodos: 1940-1960, 1960-1975. 1975-1988, que podríamos decir han engendrado imágenes contemporáneas. Aquí me centraré en el análisis de aquellas que corresponden al último.

Los años 40 son el punto de partida de las imágenes contemporáneas, las mismas que fueron motivadas, entre otros, por los siguientes factores y eventos: el conflicto con el Ecuador y la subsiguiente firma del Protocolo de Río de Janeiro despertaron una conciencia sobre la necesidad de tomar posesión efectiva de la región amazónica; por otra parte, la segunda guerra mundial despertó el interés por la exportación de materias primas de la región, aprovechando la pérdida de control de parte de los aliados de las colonias del sudeste asiático que les proporcionaban algunos de esos productos, suscitando una reflexión sobre los "errores" que llevaron a término el *boom* del caucho; además durante ese decenio se inicia a través de los nuevos ejes carreteros, una colonización que da lugar a traslados masivos de población de la sierra a la selva alta, sobre todo a Jaén, Huanuco, el Perené, Oxapampa y Madre de Dios.

El *Memorandum sobre la selva del Perú* de Emilio Delboy (1942) expresa con nitidez estas preocupaciones y expectativas, en el contexto de una imagen de redención del país. Obras como la de J. Coriat (*El hombre del Amazonas* 1943) o la de A. Villarejo (*Así es la selva.*, 1943) ofrecen panoramas sociales de la región que sugieren la imagen de un hombre amazónico indolente que requeriría un impulso externo para despertar e interesarse por el progreso.

Durante los siguientes dos decenios, en que se intensificó la colonización, empezó un énfasis en las posibilidades agrícolas de la región y las de reducir la presión poblacional en la sierra, lo cual dio lugar a la imagen de la selva como futura despensa del Perú. Los trabajos de Eduardo Watson *Comercio y tendencias del mercado en los productos de la región de la selva peruana* (1964), y de Chungbuk Cha, *El rol de la selva en el desarrollo agrícola del Perú* (1967) y la mesa redonda organizada por el Banco de Crédito en 1971, *Realidad, perspectivas y problemas de la selva peruana* (1972), son las propuestas y evaluaciones más totalizadoras e importantes de la época para los propósitos que nos interesan

aquí. Evidentemente a la lista hay que añadir *La conquista del Perú por los peruanos* (1959) de Fernando Belaúnde.

Pero es de alguna manera paradójico que en la medida en que se ha ido ampliando la frontera agrícola en la selva desde mediados de los años 70, las imágenes sobre la región se han ido haciendo menos nítidas, por dos razones: una revisión de los esquemas de colonización y de sus resultados, tarea iniciada por Héctor Martínez (1976) y CENCIRA (1974), y la introducción de nociones ecológicas en la discusión tecnológica, sociológica y de planificación del desarrollo de la región.

Es también en estos últimos 10 a 15 años que aparece en el panorama nacional un conjunto de técnicos, ecólogos y antropólogos que se 'especializa' en la región amazónica, al tiempo que se observa una mayor intervención del Estado.

Las imágenes contrapuestas de un futuro promisor y de uno incierto que hoy encontramos se filtran en el debate político, académico y tecnológico, y han devenido caricaturas exacerbadas de manera reduccionista como posturas 'desarrollistas' versus 'conservacionistas'. En última instancia este confuso panorama revela la existencia de dos discursos paralelos. A falta de un marco de referencia para tratar las opciones de desarrollo de la selva, el análisis de la realidad agraria de la región ha discurrido por cauces sumamente estrechos.

Veamos ahora las imágenes de los distintos circuitos emisores.

Campo geográfico: Aquí no existen diferencias entre las diversas imágenes globales que manejan el Estado y las organizaciones políticas nacionales. Sí existen diferencias en la prioridad que dan o exigen para inversiones y acciones en la selva. Una primera imagen combina una idea de casi ilimitada fertilidad natural para la agricultura con la de que bastará sumarle capitales, tecnología moderna y población emprendedora para convertir a la región en una frontera demográfica y agrícola capaz de generar el desarrollo y bienestar de la población allí asentada y por asentarse, y de contribuir sustantivamente al del resto del país. A su vez estas imágenes se apoyan en la de una región deshabitada (que se basa en los engañosos índices globales de densidad poblacional) y en la de una región de potencial homogéneo. Ahí tenemos la visión futurista de Belaúnde como prototipo de esta imagen, que prevé mil hectáreas de tierra incorporada a la producción agrícola por cada kilómetro de carretera construido.

Cabe anotar que evidentemente el Estado y las organizaciones políticas nacionales son conscientes de los estudios, información y evaluaciones disponibles sobre el potencial efectivo de la Amazonía, y que eventualmente ellos

incorporan algunos 'datos' a su discurso (el propio régimen de Belaúnde contribuyó a implementar la Oficina Nacional de Evaluación de Recursos Naturales). Pero dado que tienen objetivos políticos y que aún perciben la ocupación de la Amazonía como un remedio sencillo para aliviar problemas con una perspectiva de corto plazo, sus propuestas insisten en promover una intensificación de los flujos migratorios, la aplicación de tecnología moderna mecanizada de manera bastante indiscriminada, el monocultivo y la actividad forestal tradicional.

Por su parte los especialistas, ejemplificados aquí por ecólogos y antropólogos, comparten una serie de supuestos contrapuestos a los que manejan el Estado y las organizaciones políticas nacionales. Cabe anotar que si bien estos supuestos estatales y políticos y sus imágenes, han pasado a integrar el acervo popular, las que proyectan los especialistas no sólo tienen un ámbito de influencia menor, sino todavía un aura de esoterismo. Aunque en los últimos años el discurso ecológico ha empezado a ser asumido también por otros profesionales.

Todos los especialistas sostienen la necesidad de tomar en cuenta la fragilidad del medio ecológico, de desarrollar una tecnología adecuada en el marco de sistemas integrales, para evitar el deterioro ecológico y sentar las bases para un uso sostenido de los recursos. Aquí es necesario distinguir entre las imágenes que los especialistas efectivamente manejan y las que proyectan o se les atribuye. Pues en esa dinámica de caricaturización de las propuestas, los especialistas aparecen como conservacionistas a ultranza, al punto de atribuírseles el querer evitar toda intervención en el medio. En realidad existen entre ellos matices en términos del peso que dan al aspecto social, pero en términos generales sus imágenes responden no sólo a la lógica de funcionamiento de la base ecológica, sino a un punto de vista regional antes que nacional. Si bien esto último introduce una perspectiva interesante, suele tener la limitación de situarse en un plano bastante micro, que no siempre incorpora la perspectiva nacional.

Campo económico: Para el Estado la imagen más significativa es que la expansión de la frontera agraria en la selva asegura la superación de las limitaciones que se presentan en los Andes: como las tierras son abundantes, el minifundio no surge, y como la vegetación es tan exuberante, los alimentos no faltan y, liberada la población de los estreñimientos de las instituciones tradicionales andinas, tiene campo libre para progresar. Las imágenes remiten a la de una región que por haber 'escapado' a la historia y ser tan rica podría también escapar a la dinámica y formas estructurales del país. Se trataría de una

tierra prometida que, como en la alegoría de Turner sobre la frontera norteamericana, ofrece igualdad, progreso y democracia (Ch. Walter, 1987). Ciudad Constitución, en el corazón de esta tierra, vendría a ser la encarnación extrema de esta imagen. Entre tanto diversos estudios de caso han mostrado la existencia de unidades productivas inviables para el sostenimiento de una familia (CIDA 1966; J. Recharte 1982; S. Swenson 1985; CENCIRA 1974, 1974a, 1974b, 1975), así como que bajo los modelos propuestos se produce una situación de deficiencia alimentaria en la región, y que el campo amazónico expulsa población hacia las ciudades.

Entre las organizaciones políticas nacionales evidentemente es el partido Acción Popular el que tiene las propuestas más explícitas y da mayor prioridad a la selva, y además el que maneja imágenes más contundentes. Son propiamente esas ideas las que ha asumido el Estado, si bien el gobierno aprista no les ha dado igual peso. Para IU la imagen es menos nítida, como se trasluce de su afirmación de la necesidad de pensar "un nuevo modelo de desarrollo" para la selva (1985: 106).

En contraste con las imágenes oficiales, las imágenes de los especialistas son pesimistas: los esquemas disponibles sólo aseguran resultados a corto plazo, con impactos destructivos a largo plazo; los sistemas nativos tradicionales de aprovechamiento del bosque son inviables con una mayor concentración poblacional; se requiere trabajar a escalas reducidas. Es central la imagen de la "exportación de la miseria" (Chirif 1983), que alude a que el nuevo desarrollo es a expensas de los colonos ya asentados y de la población nativa, y que la región constituye una colonia interna para el país, que reproduce los esquemas históricos de, explotación, destrucción de recursos y. subordinación regional.

Campo étnico-social: A partir de las imágenes anteriormente expuestas, que inciden en la promesa de una armonía social fundada en la abundancia de recursos y en la ausencia de procesos histórico equivalentes a los del resto del país, la selva es pensada por el Estado como no integrada a la estructura de clases nacional. Además, las poblaciones ribereñas y nativas son percibidas como no interesadas en el progreso, por lo que se asume que poco aportan en términos económicos; por ende sus requerimientos de tierras y recursos son restringidos y se precisa desarrollar mecanismos para integrarlos a la vida nacional y a la economía de mercado. Se entiende también que los indígenas, por conservar una identidad diferenciada, no pueden asumir sentimientos nacionales y que el conjunto de la población regional tiene tendencias separatistas que se expresan en la constitución de los frentes de defensa regionales.

Las organizaciones políticas nacionales comparten muchas de estas imágenes, de modo que incluso si en términos de definición política asumen la defensa de uno u otro sector de la población, en general anteponen la imagen de una escasa significación nacional.

En gran parte debido a las imágenes tan recurrentes y profundamente arraigadas en este campo, el estudio de la región ha quedado en manos de los antropólogos, quienes se han ocupado sobre todo de la población indígena. Y ahí, al tiempo que han denunciado y analizado los mecanismos de explotación y de destrucción cultural de las sociedades indígenas, han formulado la imagen de una población casi absolutamente sujeta a los vaivenes de los procesos mayores, con pocas posibilidades de respuesta. El análisis de las estrategias de estas sociedades, de los procesos históricos y del surgimiento de organizaciones indígenas de nuevo cuño obligan a repensar esta imagen.

Podemos decir, a manera de conclusión de esta parte, que *grosso modo* las implicancias de las imágenes del Estado y las organizaciones políticas nacionales difieren de las de los especialistas, pues juegan roles ideológicos distintos. Las imágenes de los dos primeros actúan como una suerte de velo que permite imponer la lógica política a la realidad. En el caso de los últimos, las imágenes generadas para enfrentar al discurso oficial de desarrollo de la región, y como resultado de su propia experiencia profesional, terminan encasillándolos y de alguna manera imponiendo limitaciones a su perspectiva.

La especificidad de la realidad agraria de la selva

Poco hemos avanzado en la conceptualización de la especificidad de la realidad agraria de la selva. No pretenderé por lo tanto proponer sino algunos elementos que permitan acaso identificar necesidades futuras de investigación. Estos elementos deben ser tomados como hipótesis, pues se basan, en ciertos casos, en un reducido número de trabajos y en formulaciones generales no siempre asentadas en una sólida base de datos. Debe quedar claro que este intento apunta a definir un plano común de una discusión que oriente la comprensión de las tendencias existentes y de las políticas requeridas.

Algunos datos generales sobre el peso de la producción agrícola para la selva, y de la región respecto del país, nos ayudarán a ubicar mejor esta especificidad. El valor bruto de la producción agropecuaria de la región constituye aproximadamente un 40% del total nacional; el peso de esta actividad respecto del PBI regional es sólo menor al de la producción petrolera. La región es todavía eminentemente rural y su población crece a tasas por encima de las nacionales.

El área bajo cultivo se ha tornado significativa en los últimos 20 años. Aunque numerosos estudios hablan de 400,000 hás. bajo cultivo (Carlos Eduardo Aramburú 1982; DESCO 1982), cifra que data de principios de los años 70 (Banco de Crédito 1972: 108), según cálculos recientes la superficie agropecuaria actual podría bordear 1'200,000 hás. incluidos en esta cifra los barreales (Barclay y Fernando Santos 1988). Esto nos obliga a revisar la afirmación de que 17.7% del área bajo cultivo en el Perú está en la selva. Por otro lado, en 1983 el 30.3% del total de hectáreas aviadas por el Banco Agrario era en la selva, poco más que la mitad de lo aviado por el banco en la costa y casi tres veces el de la sierra (Héctor Maletta *et.al.* 1984: 290). No disponemos de cálculos precisos acerca del área destruida como resultado de malas prácticas agrícolas y extractivas.

Cuatro dimensiones componen la especificidad de la realidad agraria de la selva: ecológica, histórica, de la organización social de la producción, y del mercado.

Dimensión ecológica:

Esta dimensión es central por la naturaleza de las limitaciones ecológicas de la selva y las dificultades para el diseño de modelos tecnológicos para la producción a escala que no entrañen el rápido deterioro del medio.

Las siguientes características de la realidad agropecuaria de la selva son importantes:

- La producción agrícola y pecuaria de la selva es extensiva, pues la fragilidad del ecosistema, el rápido agotamiento de los suelos y sus deficiencias químicas dificultan el empleo de una tecnología intensiva;

- la agricultura de la selva se basa en gran parte en la utilización de elementos de la agricultura tradicional de origen indígena, si bien no en los sistemas integrales de la agrosilvicultura;

SUPERFICIE AGROPECUARIA BAJO USO ACTUAL	
Café	146,700 hás.(1)
Arroz	109,106 " (2)
Maíz	85,700 " (1)
Frejol	27,500 " (1)
Plátano	56,000 " (3)
yuca	38,000 " (3)
cítricos	8,000 " (3)
caña	2,400 " (3)
yute	3,800 " (3)
cacao	4,000 " (4)
coca	<u>15,200</u> " (3)
	496,406 "
Coca	134,800 " *
comunidades	
nativas	<u>150,000</u> "
frontera	
agrícola	781,206 "
pastos	<u>500,000</u> "
frontera	
agropecuaria	1' 281,206 "
Tomado de: Barclay y Santos 1988 (p. 24,cuadro V).	
(1) Verdera, Francisco, Notas sobre población, recursos y empleo en la selva peruana, Doc. 4, CIPA, Lima, 1982	
(2) ONA, Perú.. Arroz en cifras, Urna s/f., 1984.	
(3) Chunguk Cha 196(1964).	
(4) DESCO 1982 (1980).	
*crecimiento de la superficie	

REALIDAD AGRARIA DE LA SELVA

- no es posible comprender la agricultura comercial en la selva sin tomar en cuenta a la actividad extractiva que generalmente la precede y que ha codeterminado el ritmo de la ampliación de la frontera agraria en esta región;
- el ritmo de abandono de las parcelas y de destrucción de los suelos dificulta el acopio de información sobre el hectareaje efectivamente incorporado a la producción;
- la ganadería tiene escasa importancia, en términos de valor de la producción, pero se ha convertido en un mecanismo de especulación y acaparamiento de tierras;
- el grueso de los cultivos para el mercado no es originario de la región;
- el peso de la agricultura comercial de la selva está puesto en los cultivos permanentes o semi-permanentes que tienen como mercado principal la costa, la agroindustria y el exterior.

Dimensión histórica:

La importancia de la producción agrícola de la selva comienza propiamente recién en los años 30, con la difusión del cultivo del barbasco (tanto en la selva alta como baja) para la exportación, y el repunte de los precios del café, que había sido introducido hacia 1890. Hasta entonces algunos productos como la caña y la coca abastecían a mercados serranos aledaños a la ceja de selva, otros como el algodón habían tenido un corto auge, y las haciendas de las zonas más bajas estaban orientadas a abastecer a la población dedicada a extraer recursos naturales. Los ciclos económicos de la selva anteriores a 1930 se caracterizaron por ser extractivos. Estos no han tendido a generar enlaces, lo cual ha repercutido no sólo en el tipo de estructura económica de la región, sino también en el nivel político e institucional.

Dimensión de la organización social de la producción:

En la producción agraria de la selva intervienen distintos tipos de unidades productivas con experiencia, capital y estrategias diversas. Los estudios sobre la organización de la producción entre los ribereños, colonos, medianos propietarios y empresas agrícolas son escasos y recientes (Aramburú 1981, 1982, 1984; E. Bedoya *et.al.* 1988; P. Bidegaray y R. Rhoades 1988; Will de Jong 1987; Recharte 1982; M. Hiraoka 1985, 1986, 1988; R. Shoemaker 1981). Sin embargo se puede sintetizar sus particularidades y las de los productores nativos de la siguiente manera:

Los productores nativos forman parte de comunidades nativas en la selva alta y baja, pero hacen un uso agrícola familiar y no colectivo de la tierra, salvo

en contados casos, asociados a la producción ganadera, la producción para el sostenimiento de escuelas o de la iglesia. Sin embargo, su uso de los recursos es integral cuando su disponibilidad lo permite. Hay una participación creciente de la población nativa en la producción agrícola directa para el mercado, si bien las familias tienden a buscar una seguridad alimentaria en base a la producción de autosubsistencia. Con la introducción de la agricultura comercial, las prácticas productivas tienden a modificarse. El uso de mano de obra asalariada se restringe sobre todo a zonas cafetaleras, utilizándose en cambio formas de intercambio en base a parentelas locales. El uso de crédito agrario es muy reciente, y aún poco significativo, y los índices de productividad de los productos no tradicionales tienden a ser bajos.

Los productores ribereños están vinculados a caseríos ubicados en las márgenes de los ríos de la selva baja, eventualmente autodesignados comunidades, y que a veces permanecen bajo el control de patrones locales. Los caseríos no disponen de tierras comunales y los productores no tienen títulos de propiedad, y sólo algunos tienen certificados de posesión. Sus patrones de asentamiento no son muy estables, en el sentido de que se ha registrado movimientos de migración de familias de un caserío a otro, incluso en distintos ríos. Hacen un uso integral de los recursos, similar al de las familias nativas, aunque por lo general su dependencia del mercado es mayor. El uso de mano de obra asalariada es restringido, y predomina el sistema de minga o *chova chov*, a veces en el contexto de asociaciones formales de ayuda mutua. El uso de crédito está bastante difundido para el cultivo de arroz y yute.

Los colonos andinos son productores independientes que no forman comunidades equivalentes a las andinas y que provienen de experiencias agroecológicas diferentes a las de la selva. La mayor parte de ellos son ocupantes precarios que no poseen títulos y sólo algunos tienen certificados de posesión. Muchos de estos colonos cuentan con una experiencia de migración laboral en la selva. Su producción de subsistencia es comparativamente menor y tiende a reducirse con el tiempo; hacen un uso básicamente agrícola de los recursos. En realidad, dentro de esta categoría debe distinguirse a una variedad de unidades productivas, desde las que se ven obligadas a vender fuerza de trabajo a terceros para subsistir, hasta aquellas que logran una cierta acumulación y capitalización, usan mano de obra asalariada y créditos agrícolas. Sus niveles de productividad están asociados a la ubicación y el tamaño de las parcelas, a su grado de experiencia como agricultores tropicales a su disponibilidad de mano de obra y a su acceso al crédito. Suele encontrarse entre los colonos un comportamiento de frontera,

expresado en la búsqueda de una rentabilidad de corto plazo y en las expectativas de asentarse algún día fuera de la zona o en las ciudades.

Las empresas agrícolas están constituidas mayormente en la selva alta y pueden pertenecer a la burguesía regional o a capitalistas con sede en la costa. Se concentran en la producción de los cultivos más rentables, como café, cacao, cítricos, palma aceitera, en la ganadería, y en arroz y maíz en asociación con intereses vinculados a molinos. Están ubicadas en las áreas más productivas de las cuencas amazónicas, con acceso a infraestructura vial o al transporte fluvial. Usan crédito de la banca de fomento, pero también de la comercial, y eventualmente recurren al enganche para acceder a mano de obra y al sistema de mejoreros. Su intensidad de uso de la tierra es muy variable. Entre las unidades agrícolas que logran mayores excedentes están las que han alcanzado una productividad muy alta de café -con nuevas variedades y tecnificación- y aquellas que se han beneficiado del esquema becaudista de los Proyectos Privados de Desarrollo Integral (PRIDI)

Las cooperativas de producción se concentran en la zona de Chanchamayo y en el Huallaga como resultado de la aplicación de la reforma agraria del gobierno de Velasco. Diversos factores, casi todos vinculados a la comercialización del café, en Chanchamayo, y al mayor precio de la coca frente al té, en el Huallaga, han restado peso a su producción en la región, en algunos casos impulsando parcelaciones.

Hay estudios que muestran que una intensidad en el uso de la tierra no se asocia al tipo de productor en sí, sino a la antigüedad de la colonización, a la disponibilidad de tierras y mano de obra, y al precio de los productos. Otros estudios han mostrado un problema estructural de escasez de mano de obra, por la condición de frontera abierta de la agricultura amazónica (Barclay 1983; Bedoya *et.al.* 1988).

Dimensión del mercado:

La producción agrícola de la selva está orientada a mercados extrarregionales, salvo en el caso de las áreas aledañas a los centros más poblados, que consumen arroz, plátanos, yuca y frutales nativos manejados con criterio no recolector. Una parte significativa de la producción agrícola amazónica se orienta a la agroindustria y al mercado externo. La introducción de y énfasis en un cultivo están directamente asociados a los precios y al acceso a transporte. La rentabilidad de los cultivos, en cambio, parece estar determinada por los sistemas de comercialización, que constituyen el cuello de botella de esta producción.

Aún es en gran parte válida la afirmación de Eduardo Watson de que "En el comercio de los productos agropecuarios de la región de selva muchos de los mecanismos del caso operan bajo el mismo molde de los relacionados con el comercio de los productos extractivos, en razón de que la estructura del comercio en la región tiene una base institucional extractivista" (1964: 8).

Gracias a los precios el área dedicada a la coca ha crecido geoméricamente en los últimos 20 años. La coca es responsable de la mayor cantidad de tierras incorporadas a la producción cada año, y a la vez se está expandiendo a expensas de cultivos alimenticios para el mercado interno, la agroindustria y la exportación (Perú 1988). Buena parte de las áreas con los proyectos especiales de selva orientados desde 1980 a fomentar la producción agrícola, como antes las zonas con proyectos de desarrollo financiados de fuera, han devenido cocaleras. El narcotráfico ha trastornado la base institucional de la sociedad y truncado o revertido el proceso de ampliación de la presencia del Estado, tanto en zonas propiamente productoras como en las de tránsito. Al amparo de esta ruptura SL y el MRTA han ampliado significativamente sus áreas de acción, con tendencia a articularlas con las de la sierra.

La especificidad de la realidad agraria de la selva y algunas de sus implicaciones

La pregunta ¿Hacia dónde va el campo peruano? incluye a la región oriental, por el creciente porcentaje de hectáreas bajo cultivo, por la importancia relativa de algunos de sus principales productos, sobre todo arroz y café, como por el valor bruto de esa producción. Hace poco se ha establecido en la encuesta de ENHAR que el 22% de las explotaciones agropecuarias familiares del país provienen de la selva.

¿Cuáles son las implicaciones de las características específicas de la realidad agraria de la selva? Una es que la fragilidad del medio ambiente debe ser tomada en cuenta para cualquier decisión que competa a la expansión de esa frontera agropecuaria. ¿Hasta qué punto podemos ampliarla? Los estimados oficiales deben ser tomados con cautela, pues los cálculos para la mayor parte de las cuencas están todavía en la fase de semidetalle, o son aún más gruesos. Pero parece haber una subestimación del área actual bajo cultivo y del área que ha sufrido daño ecológico. ONERN estimaba en 1982 que la frontera agrícola podía multiplicarse por diez, sobre la base de que entonces había 440,000 hás. bajo cultivo y un total de 4' 500 ,000 hás. con aptitud agrícola. Este cálculo no parece haber incluido las áreas dedicadas al cultivo ilegal de la coca, ni aquellas

trabajadas por las comunidades nativas. Con ambas extensiones, y un porcentaje no determinado de las áreas con pastos en suelos de aptitud agrícola, la superficie total bajo cultivo podría duplicarse. A esto debe sumarse las áreas en descanso -necesarias dada la naturaleza extensiva de la agricultura local- y aquellas sobreexplotadas que casi han perdido su aptitud agrícola. En la selva alta, al menos, por cada hectárea bajo cultivo existen entre 2 y 4 hás. ya utilizadas, no siempre capaces de seguir produciendo. Esto obliga a reconsiderar no sólo los estimados de áreas disponibles para la agricultura -por la dificultad de intensificar el uso de la tierra- sino también la idea de que las 4' 500,000 hás. podrían estar bajo cultivo simultáneamente (Barclay y Santos 1988).

El uso extensivo de la tierra y su rápido agotamiento tienen además implicaciones en términos de la soportabilidad en el uso agropecuario de la tierra. De acuerdo al modelo ideal del Ministerio de Agricultura, las áreas con aptitud agrícola y pecuaria podrían soportar un máximo de 204,415 familias. Si nos guiamos por los datos de la PEA agropecuaria en la selva y consideramos además a los menores de 15 años, al menos teóricamente habríamos sobrepasado ya el límite de soportabilidad (*ibid.*). Más grave aun, las unidades productivas familiares de la selva subsisten sobre la base de un área total bajo cultivo bastante menor que el total disponible para el cual se establecía la posibilidad de ese número de familias. El grueso de estas unidades productivas dispone de un área significativamente menor a la establecida por el modelo del Ministerio de Agricultura para asegurar un adecuado nivel de ingresos y evitar la sobreexplotación de los recursos. La migración intra-regional es en gran parte resultado de este fenómeno, y no deberíamos sorprendernos si a mediano plazo la región empieza a expulsar población y a tener tasas netas negativas de migración. En teoría podría también, o alternativamente, presentarse un fenómeno de crecimiento de la oferta de mano de obra. Tendríamos entonces nuevos fenómenos sociales, nuevas formas o al menos dimensiones de expansión del capitalismo en la región y, ante la falta de capitalización un estancamiento de la frontera agrícola. El fenómeno de la colonización de la selva revela el proceso que Chirif denominó, sin exageración, un modelo de "exportación de la miseria" (1983).

¿Quién se beneficia entonces de la ampliación de la frontera agrícola, más allá de los ingresos en divisas por exportaciones o del subsidio de los productores al consumo urbano del arroz? En los primeros años de este decenio, bajo Belaúnde, se llegó a especular con la conveniencia de liberar mano de obra para la agricultura comercial con nuevos capitales. No sabemos todavía qué planes hay para futuras inversiones privadas en la selva, pero ya preocupan algunos indicios de creciente especulación de tierras en Madre de Dios y Ucayali (T.

Moore 1988). Los especuladores establecen ganado para adueñarse de grandes extensiones. Poco sabemos también de las "burguesías agrarias" de la región, y de sus nexos con la agroindustria, el gran capital productivo y el capital financiero. Sabemos, en cambio, que trasladan a, o realizan sus excedentes en, Lima.

¿De qué manera es subordinado el agro de la selva? Al parecer este proceso tiene lugar a través del capital comercial. Si bien las colocaciones del Banco Agrario en la región han crecido en los pasados 15 años, su porcentaje en términos de há. aviaadas/hás. cultivadas es sólo del orden de entre 11.5% y 31 %, significativamente menor que el porcentaje en las unidades agropecuarias con acceso a crédito. De allí que un área considerable sea aviaada por habilitadores y comerciantes que adelantan un monto a cambio de la cosecha. No sabemos qué porcentaje de las unidades productivas opera bajo esas condiciones, cuál es el volumen de ese capital y cuál el peso de esos circuitos de capital. ¿Son equivalentes a los que operan en la actividad extractiva forestal? ¿Acaso están vinculados?

Por último, la especificidad de los productores tiene implicaciones de orden socio-político. El grueso de los productores de selva está vinculado a unidades familiares sin referencia a grupos sociológicos locales, salvo entre algunas pequeñas asociaciones de productores. ¿Qué fuerzas podrían acumular para defenderse? ¿Cómo canalizar modelos distintos de desarrollo?.

Del lado de las comunidades nativas están surgiendo procesos interesantes que se sustentan en la existencia de una identidad diferenciada y en la nueva condición de productores agrícolas para el mercado, titulares jurídicos de tierras, y en la existencia de programas de acción comunes. El fenómeno de la organización indígena, con unos 20 años de experiencia, se está expandiendo. Sin embargo, por su particularidad, no parece poder influir sobre otros grandes sectores del campo en la selva. Es cierto que un poco a imagen de estas comunidades -pero también con el referente andino- en Loreto se viene produciendo un nuevo fenómeno: la autodesignación de los caseríos como comunidades ribereñas, que empiezan a demandar del Estado un nuevo trato, coordinan sus demandas a través de la Federación de Comunidades Campesinas y Nativas de Loreto (FEDECANAL) y diversos comités de productores, y que han incorporado a su plataforma de lucha las demandas y cierta presencia de las comunidades nativas. La gran mayoría de los pequeños agricultores de la selva alta no ha establecido en cambio referentes comunes entre sí, ni con otros sectores y está al margen de todo proceso organizativo. El análisis de las tendencias de la región no puede soslayar la cuestión del narcotráfico y la

REALIDAD AGRARIA DE LA SELVA

presencia de SL y el MRTA, tanto en lo socio-político como en lo productivo.

Considero que las reflexiones presentadas aquí ameritan que más investigadores intervengan en el estudio de la realidad agraria de la selva, y que en conjunto hagamos un esfuerzo por precisar nuestras imágenes y por incluir en el análisis de los procesos nacionales a la región de la selva, dejando atrás la práctica de tomarla como un anexo.

BIBLIOGRAFIA

ARAMBURU, Carlos Eduardo

1981 *Organización socio-económica de la familia campesina y migración entre regiones del Perú*, INANDEP, Lima, 1981.

1982 "Expansión de la frontera agraria y demográfica de la selva alta peruana" en: C. Aramburú, E. Bedoya y I. Recharte, *Colonización en la Amazonía*, CIPA, Lima.

BANCO DE CREDITO

1972 *Realidad, perspectivas y problemas de la selva peruana*, Lima.

BARCLAY, F.

1983 *La Colonia del Perené: sus efectos sobre la población nativa y su rol en la configuración de la región de ceja de selva central*, Informe de investigación, FOMCIENCIAS.

BARCLAY y F. y F. SANTOS

1988 *Marco de referencia para los estudios básicos en las micro-regiones de selva*, inédito.

BEDOY A, E *et.al.*

1988 *Estrategias productivas y recursos naturales en la Amazonía*, Documento 9, CIPA, Lima.

BELAUNDE, F.

1959 *La conquista del Perú por los peruanos*, Lima.

BIDEGARAY, P. Y R. RHOADES

1988 *Los agricultores de Yurimaguas. Uso de la tierra y estrategias de cultivo en la selva peruana*, Documento 10, CIPA

CENCIRA

1974 *Recomendaciones generales para una política de colonización en la selva*, Lima (mimeo).

1974a *Diagnóstico socioeconómico de la colonización Tingo María-TocacheCampanilla*, Lima (mimeo).

CIDA

- 1966 *Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola, Perú*, Unión Panamericana, Washington.

CORIAT, J.

- 1943 *El hombre del Amazonas*, Lima.

CHIRIF, Alberto

- 1983 *"La colonización interna en un país colonizado"*, en: *El saqueo amazónico*, CETA, Iquitos.
- 1983 *"Colonización: entre la exportación de la miseria y el servicio a la población rural"*, *Amazonía Indígena* 4 (3), Lima.

CHUNGSUK CHA

- 1967 *El rol de la selva en el desarrollo agrícola del Perú*, Banco Central de Reserva, Lima.

DELBOY, E.

- 1942 *Memorandum sobre la selva del Perú*, Lima.

DESCO

- 1982 *Situación actual y perspectiva del agro peruano*, Fernando Eguren (ed.), Lima.

HIRAOKA, M.

- "Floodplain Farming in the Peruvian Amazon", *Geographical Review of Japan*, Vol. 5 (1).
- 1986 "Zonation of Mestizo Riverine Fanning Systems in Northwest Perú", *National Geographic Research*, Vol. 2 (3), Washington D.C.
- 1988 "Ribereño Subsistence Patterns Along a Black Water River: Peruvian Amazon", ponencia presentada al *I Seminario de Investigaciones Sociales en la Amazonía*, Iquitos.

IZQUIERDA UNIDA

- 1985 *Plan de Gobierno de IU, Perú 1985-1990*, Lima.

JONG DE, Will

- 1987 "Organización del trabajo en la Amazonía peruana. El caso de las sociedades agrícolas de Tamshiyacu", *Amazonía Indígena* 7 (13), Lima.

MALLETT A, H. *et.al.*

- 1984 *Perú: el agro en cifras*, U. del Pacífico y Banco Agrario, Lima.

MARTÍNEZ, H.

- 1976 *Las colonizaciones selváticas dirigidas en el Perú*, Centro de Estudios de Población y Desarrollo, mimeo.

MOORE, T.

- 1988 "El impacto social de los frentes extractivos", ponencia presentada al *I Seminario de Investigaciones Sociales en la Amazonía*, Iquitos.

MINISTERIO DE AGRICULTURA

- 1988 *PERU: Plan de desarrollo integrado del departamento de San Martín*, Comisión Nacional de Producción, Lima.

REALIDAD AGRARIA DE LA SELVA

RECHARTE, J.

- 1982 "Prosperidad y pobreza en la agricultura de la ceja de selva. El valle de Chanchamayo", *en: Aramburú, Bedoya y Recharte Colonización en la Amazona*, CIPA, Lima.

SEPIA II

- 1988 *Perú: El problema agrario en debate*, F. Eguren *et.al.* (eds.) SEPIA, Lima.

SHOEMAKER, R.

- 1981 *Peasants of El Dorado*, Cornell University Press, Ithaca.

SWENSON, S.

- 1985 "El impacto de la agricultura comercial en las comunidades nativas del Perené", *Amazonía Indígena* 6 (12), Lima.

WALTER, Ch.

- 1987 "El uso oficial de la selva en el Perú republicano", *Amazonía Peruana* 8 (14), Lima.

WATSON, E.

- 1964 *Comercio y tendencias del Mercado en los productos de la región de la selva peruana*, UNA, Lima.

VILLAREJO, Asencio

- 1943 *Así es la selva*, Lima.

INTEGRACION ECONOMICA, IDENTIDAD Y
ESTRATEGIAS INDIGENAS EN LA AMAZONIA /
FERNANDO SANTOS GRANERO

Uno de los axiomas más falaces en que se basan las políticas oficiales respecto de las poblaciones indígenas amazónicas es el que establece que las mismas no están integradas a la llamada sociedad nacional y que, por lo tanto, se hace imperativo el integrarlas. La realidad demuestra, por el contrario, que la mayor parte de las etnias amazónicas (estimadas entre 45 y 63) ya se encuentra en contacto permanente con las fuerzas del mercado, los agentes del aparato estatal, y las diferentes denominaciones religiosas con presencia en el país. Más aún, los datos de cuadro que presentamos a continuación demuestran que este proceso de integración se ha venido ahondando en los últimos decenios.

Cuadro N° 1 SOCIEDADES INDIGENAS AMAZONICAS SEGUN EL GRADO DE CONTACTO E INTEGRACION A LA VIDA NACIONAL (Porcentaje /1968-78)						
Año	A	B	C	D	E	F
1968	16	26	40	9	0	9
1976	14	8	59	13	3	3
1978	5	5	51	20	19	0
A Relaciones iniciales B Relaciones iniciales y permanentes C Relaciones permanentes D Relaciones permanentes y disolución étnica E Disolución étnica F Sin datos						
Fuentes: Stéfano Varese 1968; Alberto Chirif y Carlos Mora 1976; Darcy Ribeiro y D. Wise 1978						

Aun cuando las variaciones que se observan en el Cuadro No. 1 puedan deberse a ópticas distintas de los investigadores en lo referente a los criterios de clasificación de la situación de las etnias amazónicas, los datos presentan una coherencia interna que les otorga un alto grado de verosimilitud. Así, mientras que en el periodo 1968-78 el porcentaje de sociedades con relaciones iniciales, o con una combinación de relaciones iniciales y permanentes, ha disminuido progresivamente, pasando del

42% al 10%, el porcentaje de sociedades con relaciones permanentes y en proceso de disolución, o que ya han perdido su identidad étnica por estar "plenamente integradas", ha experimentado un claro aumento, pasando del 9% al 39%. Los datos señalan una clara tendencia hacia una integración cada vez mayor, e incluso hacia la disolución étnica. La primera pregunta que surge es, entonces, ¿están las sociedades indígenas amazónicas irremediabilmente condenadas a desaparecer como tales? Si se observara que esto no es así, la segunda pregunta a contestar sería, ¿cuáles son las estrategias que han venido desarrollando estas sociedades en respuesta al proceso integrador que las compromete?

El presente artículo busca una respuesta a estas preguntas a través de un análisis de casos. Sobre la base de que en 1978 el 95% de las etnias amazónicas se encontraba ya sometido a diferentes grados de integración, y centrando nuestra atención en la combinación de tres variables -grado de integración económica, grado de organización política, y grado de mantenimiento de la identidad propia-, encontramos que el grueso de las etnias de la región puede ser clasificado a lo largo de un *continuum* cuyos extremos están representados por los casos Cocama y Aguaruna del Alto Marañón. Ellos representan dos modalidades antitéticas de enfrentar el desafío de la integración. Los Cocama han optado por una estrategia individual de *disfrazamiento*: están integrados al mercado como productores agrarios, pero en las condiciones más desfavorables, no cuentan con ningún tipo de organización política propia de alcance étnico, y se esfuerzan por mimetizarse con la población mestizo-ribereña. Los Aguarunas han optado, por el contrario, por una estrategia colectiva de *exteriorización*: producen para el mercado bajo sus propias condiciones, tienen una fuerte organización política, y despliegan abiertamente su identidad indígena. Entre estos extremos se ubican los Asháninca del Pichis y del Perené, igualmente integrados a la economía regional pero aún sin poder controlar efectivamente los procesos de producción y comercialización; cuentan con organizaciones políticas, pero que aún no están firmemente establecidas, y su población se debate entre las opciones de 'integrarse' o de 'reafirmar' su identidad.

La opción por una u otra estrategia no es sólo consecuencia de una voluntad expresa, o de un acto intencional, sino que está condicionada por factores históricos externos, y factores de organización socio-cultural internos. El modo en que se combinan estos factores en cada caso constituirá parte del análisis a ser realizado. Si bien el espectro de estrategias étnico-políticas que encontramos parecería indicar que las etnias amazónicas están destinadas a optar entre dos caminos diametralmente opuestos -disolución étnica o fortalecimiento étnico-, la realidad es mucho más compleja. Un análisis de la historia de las sociedades

amazónicas demuestra que existe una suerte de fluctuación, muchas veces pendular, en el tipo de efecto-respuesta ante los procesos integradores que se imponen desde fuera; así, la voluntad de integrarse se alterna con el rechazo a la integración y un refortalecimiento de la identidad étnica. El caso contemporáneo más saltante en este sentido es el de los Cocamilla del Bajo Huallaga, quienes tras un largo periodo de negación de su identidad, la han retornado gracias a un proceso de organización política basado en lineamientos étnicos y de lucha por la tierra. El análisis de este caso servirá como ejemplo para demostrar que si bien la historia marcha, no siempre marcha en un solo sentido.

El caso Cocama-Cocamilla

La etnia Cocama-Cocamilla representa la avanzada más occidental de los pueblos amazónicos de habla tupí-guaraní. Pueblo guerrero y comerciante, los Cocama-Cocamilla dominaban el área de ricas tierras ribereñas delimitada por los ríos Huallaga, Marañón y Ucayali. Contactados en 1644, los misioneros jesuitas calculaban la población Cocamilla del Bajo Huallaga y Cocama del Bajo Ucayali en 10,000 individuos. Las epidemias de viruela y catarro, que se sucedieron como consecuencia de la reducción de los indígenas en pueblos de misión, redujeron esta población en sólo seis años a 1,500 (Santos 1987). Se calcula que para 1656 el 83% de la población Cocamilla había perecido debido a las pestes (Anthony Stocks 1981). Como reacción ante esta catástrofe demográfica los Cocama y Cocamilla, confederados con los Shipibo del Ucayali medio, se levantaron en 1659 contra los misioneros y las tropas españolas que los apoyaban. La gran rebelión Cocama-Cocamilla duró nueve años y terminó con la derrota de los indígenas y el ajusticiamiento de sus líderes (Santos 1987).

La grave reducción demográfica y el aplastamiento de la resistencia militar sentaron las condiciones para la evangelización de los restos del pueblo Cocama-Cocamilla. Estos fueron reasentados en la misión de Lagunas, en el bajo Huallaga, la cual se convirtió en sede del Superior de los jesuitas de Maynas (Stocks 1981: 71). Los Cocama-Cocamilla fueron desde entonces enganchados en expediciones militares para sojuzgar a otras etnias. A lo largo del s. XVIII los habitantes de Lagunas fueron utilizados como guerreros, fabricantes de botes y remeras en expediciones comerciales y punitivas, convirtiéndose en ejemplo de 'indígena cristianizado'. Como consecuencia de la política misionera de imponer el quechua como lengua franca de las misiones, hacia fines del s. XVIII los Cocama-Cocamilla eran bilingües, manejando el quechua además de su lengua materna. Cuando en 1767 los jesuitas fueron expulsados de Maynas por la

Corona, el proceso de cristianización y europeización de este pueblo había culminado. En 1768 un misionero afirmaba que los Cocama "no se distinguen de las demás naciones cristianas ni por su vestimenta ni por cualquier otra característica" (F. X. Veigl 1768: 56).

A pesar de esta pérdida de especificidad étnica y de estar inmersos en la dinámica económica y política regional, los Cocama mantenían aún cierta unidad étnica y formas de organización social y política propias. Así, en 1827 el viajero alemán Poeppig (1835-36) informaba que había costado mucho trabajo misionarlos y que por su carácter agresivo el "gobernador de la provincia les teme más que a cualquier otra tribu". En 1829, y como consecuencia del vacío político generado a raíz de la Independencia, la resistencia Cocama se evidenció una vez más. Bajo el mando del líder Manuel Pacaya los Cocama abandonaron el pueblo de Lagunas debido a los malos tratos que recibían de las autoridades locales y fundaron el pueblo de Nauta sobre el Marañón, a poca distancia de su confluencia con el Ucayali (Stocks 1981: 84). Hacia 1859 éste era el más próspero "pueblo de indios" del Amazonas peruano, gracias al comercio que efectuaba con Moyobamba y Tarapoto del lado peruano, y con La Barra y Pará del lado de Brasil (F. Michelena y Rojas 1867: 520). Esto fue posible debido a la instauración en 1853 de la navegación a vapor, que convirtió a Nauta en el principal puerto sobre el Amazonas. Sin embargo este mismo acontecimiento brindó las condiciones para la definitiva desarticulación del pueblo Cocama.

Ya en 1859 el colombiano Michelena y Rojas mencionaba los abusos que sobre los Cocama de Nauta ejercían el comandante general de la provincia y las autoridades subalternas forzándolos a trabajar para su provecho (1859: 520). Estos eran obligados a producir el carbón de leña necesario para abastecer a los vapores fluviales. Con el creciente interés por el caucho y la mayor demanda de mano de obra para su extracción a partir de 1885, el uso arbitrario y forzado de la mano de obra Cocama se convirtió en verdadera esclavitud. Esta fue denunciada por los misioneros de la época, quienes afirmaban que los caseríos fundamentalmente Cocama-Cocamilla de los ríos Marañón y Amazonas se encontraban despoblados debido a que sus habitantes habían sido enganchados y trasladados a la fuerza por los patronos caucheros (Anales 1901-08: 300). El exprefecto de Loreto, Hildebrando Fuentes, consignaba que estos últimos preferían como peones a los indígenas Jebero, Cocamilla y Chayahuita por encontrarse entre los más 'civilizados' de la región (1906: 438).

A fines del s. XIX un numeroso grupo de indígenas Cocama procedentes del Marañón y del Bajo Ucayali fue trasladado al río Nanay cerca de Iquitos. Estos Cocama estaban sujetos al patronazgo de la familia Freitas, la cual dominaba los

cauchales de todo el Bajo y Medio Nanay (M.L. Rúnciman y R. Aguilera 1981: 7-8). El traslado forzado de los Cocama-Cocamilla y la transferencia de peones indígenas de un patrón a otro mediante el sistema de traspaso de deudas generó una gran mezcla de indígenas de etnias diferentes, contribuyendo a la desarticulación étnica de los Cocama (Anales 1901-08: 178). Hacia 1905 J. Van Hassel estimaba la población Cocama-Cocamilla en 4,000; éstos aún hablaban su idioma, pero ya estaban "mui mezclados con los indios de la sierra" (1905: 646).

Alrededor de 1925 el sistema de patrones iniciado con el *boom* del caucho se había consolidado y todos los Cocama estaban sujetos y trabajaban para algún patrón. El etnólogo alemán Tessmann señala que para contratar remeros Cocama, quienes seguían siendo los mejores del Amazonas, era preciso "alquilarlos de sus amos" (1930: 79). Por ese entonces los Cocama-Cocamilla ya no vivían en malocas, no tejían, y usaban vestimentas europeas. Habían perdido sus fiestas religiosas tradicionales y sólo algunos elementos tradicionales pervivían en sus festividades católicas. Sin embargo Tessmann afirma que los Cocama-Cocamilla estaban en proceso de expansión, encontrándose los establecidos en zonas muy distantes de sus territorios tradicionales. Para esa época Tessmann estimaba su población en 10,000 (1930: 66). Diez años más tarde los Cocama seguían "distribuidos en pequeñas colonias... junto a los centros de trabajo y bajo la tutela, más o menos real, de algún connotado señor" (Espinosa 1935: 130). Ya no tenían rasgos propios en cuanto a organización social y régimen político, y participaban activamente en la economía regional produciendo pescado salado, frijoles, tomates y cebollas para el mercado de Iquitos (*ibidem*: 93, 103, 130).

En 1926 se fundó la primera escuela parroquial en el caserío Cocamilla de Achual Tipishca. Por ese entonces muy pocos hablaban castellano y la mayoría eran bilingües hablando el quechua y el cocama. En 1935 todas las comunidades Cocamilla del Bajo Huallaga contaban con escuelas públicas y se había prohibido hablar el idioma cocama. El pueblo Cocama entró en la fase final del proceso de desarticulación étnica (Stocks 1981). Con la decadencia del sistema de patrones en los años 40 y 50, y ya libres de todo dominio directo los Cocama-Cocamilla optaron por una estrategia de disfrazamiento de su identidad indígena. Hacia 1943 Villarejo afirmaba que los Cocama "ya están completamente civilizados; casi todos... hablan español" (1943: 100). Sin embargo, y a pesar de que él mismo afirma que los Cocama "se confunden con los mestizos", el etnólogo Girard encuentra en 1963 que la mayoría de los Cocama del Nanay conocen su idioma y son bilingües (1963: 169). Girard encuentra asimismo que gran parte de la cultura tradicional se había perdido y que sólo la elaboración de

una cerámica muy fina y decorada permanecía como elemento de identificación de los Cocama (1963: 166).

El proceso de desarticulación étnica de los Cocama-Cocamilla fue de la mano de una participación cada vez mayor en la economía de mercado, al punto que las estrategias de los actuales descendientes de este pueblo son muy similares a las del estrato de mestizos ribereños al cual se han incorporado. Aun cuando no tenemos datos estadísticos sobre los Cocama en general, la información de que disponemos sobre los Cocamilla gracias a los estudios de Stocks podría hacerse extensiva a toda la etnia. En el Cuadro No. 2 se intenta demostrar cómo los patrones de subsistencia Cocamilla se asemejan más a la de los mestizos ribereños que a los de otras etnias amazónicas comparando para ello los porcentajes que representa la contribución de las diferentes actividades productivas al peso total de la dieta familiar en estos diferentes sectores poblacionales. Las diferencias que se observan entre los Cocamilla, por un lado, y los Amahuaca y Sharanahua. por el otro, obedecen no sólo a las variaciones ecológicas y de recursos entre las zonas que habitan, sino también a grados diferentes de participación en el mercado. Así, la agricultura es mucho más importante entre los Cocamilla, que están más integrados, que entre las otras dos etnias menos integradas, mientras que la caza, tan importante entre estas últimas, aporta un porcentaje casi insignificante del peso de la dieta Cocamilla. Del cuadro se desprende que las estrategias de subsistencia de los Cocamilla se asemejan más

Cuadro N° 2 APORTE PORCENTUAL DE LAS DIFERENTES ACTIVIDADES PRODUCTIVAS AL PESO TOTAL DE LA DIETA FAMILIAR EN CUATRO DIFERENTES GRUPOS POBLACIONALES				
	Zonas interfluviales		Zonas ribereñas	
	Amahuaca (1)	Sharanahua (1)	Cocamilla (2)	Ribereños (3)
Agricultura	60	50	78,2	85,7
Caza	30	40	4,4	1,5
Pesca	5	5	10,7	12,8
Recolección	5	5	6,7	-
<i>Total</i>	100	100	100	100

a las de los mestizos ribereños, los cuales están plenamente inmersos en la dinámica de mercado, que a las de aquellas sociedades indígenas más tradicionales.

La ribereñización de los patrones de subsistencia Cocamilla ha ido de la mano de un mayor énfasis en la agricultura comercial. Así, mientras que en 1976 el 33% de las tierras sembradas en la comunidad de Achual Tipishca estaban dedicadas al cultivo de yute con fines exclusivamente comerciales, en 1977 este porcentaje

había crecido a 60% (Stocks 1981: 105). La tendencia a vender una mayor cantidad de productos agrícolas al mercado ha alcanzado también a algunos de los cultivos tradicionalmente sembrados para el autoconsumo. Es así que en 1977 los Cocamilla destinaban el 23% de su producción de plátanos al mercado (Stocks 1981: 109), una cifra que, aunque menor al 41 % de los plátanos que destinan a la venta los campesinos ribereños, es bastante significativa (Hiraoka 1985: 260-1). En cuanto a la pesca, los Cocamilla destinan el 15% de su producción al mercado (Stocks 1981: 262), mientras que los campesinos ribereños venden el 34.6% de la misma (Hiraoka 1985: 260). Si consideramos que la pesca es la principal fuente de proteínas de los Cocamilla, la cifra de 15% es muy significativa. En conclusión, si bien resulta evidente que la economía Cocamilla mantiene aún una fuerte base de autosubsistencia, es posible ver una tendencia hacia una mayor orientación de la producción al mercado siguiendo patrones de producción muy similares a los de los mestizos ribereños.

Hacia 1975 la población Cocama-Cocamilla, estimada en 15 a 18 mil personas, poseía pocos rasgos que la distinguiesen de la mestizo-riberena, y aunque los adultos seguían siendo bilingües, muy pocos hablaban en idioma Cocama entre sí; los niños 10 desconocían por completo (Ribeiro y Wise 1975: 105-7). Sin embargo, a pesar de esta estrategia de disfrazamiento, que incluía el negar conocer el idioma propio o enseñarlo a sus hijos, e incluso el cambiar sus apellidos tradicionales por otros de origen español o portugués, el 75% de los matrimonios se realizaban entre descendientes de Cocama (*ibidem*: 107; Rúnciman y Aguilera: 45). En 1982 se estimaba que la población Cocama-Cocamilla ascendía a 20,978 (Perú 1982: 116); estimados más recientes la ubican en 25,500 (Barclay 1987). Esta vasta población indígena, la tercera en importancia de la amazonía peruana, carece de unidad étnica y busca negar su identidad Cocama para mimetizarse con el estrato de campesinos mestizo-riberenos. Los Cocama no tienen una organización política propia, y aunque en algunas provincias, como la de Loreto, constituyen el 80% de la población, "han sobrevivido a costa del sacrificio de gran parte de su identidad cultural y hasta de su propio nombre" (Verburg 1988: 25).

La misma estrategia de disfrazamiento ha tenido por resultado la imposibilidad de acogerse a la ley de comunidades nativas. No sólo los Cocama niegan su identidad indígena, sino que en los pocos casos en que sí la reconocen para obtener la titulación de sus tierras, se encuentran con la cerrada oposición de los funcionarios del Ministerio de Agricultura, quienes alegan que los Cocama ya no son nativos "porque no tienen curacas, ni hablan su lengua, ni usan vestimentas o adornos tradicionales". Los Cocama han hecho un enorme aporte a la cultura

regional en términos del lenguaje, la música, la comida y las tradiciones religiosas. Muchos son maestros y profesores, periodistas, artistas, comerciantes o pequeños patrones; todos son los 'nativos invisibles' de la amazonía peruana, para usar la aguda expresión acuñada por Anthony Stocks.

El caso Asháninca

El pueblo Asháninca, de habla arawak, se ubica en la selva alta central, en los valles de los ríos Perené, Píchis, Apurímac, Tambo, Ene, Pangoa, Alto Ucayali y en la meseta del Gran Pajonal. Actualmente se estima su número de 47,100, Y son la etnia más grande y más extendida de la amazonía peruana. Por su proximidad a Lima, la selva central y el pueblo Asháninca fueron objeto de numerosas expediciones de conquista a lo largo de la época colonial. La mayor parte de ellas fueron rechazadas; sin embargo, a comienzos del s. XVIII los misioneros franciscanos lograron vencer la resistencia Asháninca fundando numerosos pueblos de misión en Chanchamayo, Perené, Pangoa y el Gran Pajonal. Durante un periodo de 33 años los Asháninca fueron evangelizados e incorporados a la economía regional como mano de obra de las tierras misionales y haciendas vecinas en la producción de coca y caña de azúcar para la fabricación de aguardiente (Santos 1980). El interés por las herramientas traídas por los misioneros y la identificación de estos últimos con la divinidad tecnológica Asháninca posibilitó que en un principio la presencia española fuera aceptada (Benavides 1986: 33); pero la imposición de patrones culturales y formas de trabajo ajenas, además de la mortandad causada por las sucesivas epidemias que llegaron con los españoles, provocaron una serie de revueltas que culminaron en 1742 con la sublevación anticolonial y mesiánica de Juan Santos Atahuallpa (Santos 1988a).

Durante poco más de cien años la selva central quedó libre de la presencia europea, y la sociedad Asháninca pudo continuar su desarrollo de forma autónoma, llevando adelante el proyecto utópico de Juan Santos, que incluía la adopción y adaptación de aquellos elementos de la cultura occidental considerados más positivos. Entre éstos la crianza de ganado, el cultivo de algunas especies europeas y la manufactura de herramientas en herrerías nativas. Estas últimas, más desarrolladas entre los Amuesha que entre los Asháninca, revolucionaron las técnicas productivas y les confirieron a estas dos etnias una posición preeminente en la selva central (Santos 1988b).

A partir de 1847 los sucesivos gobiernos republicanos se esforzaron por reocupar la zona a instancias de los grupos dominantes de Tarma y Huánuco. La

acción combinada de militares y misioneros acabó con la resistencia Asháninca en 40 años. En 1890 el Estado hizo entrega a la Peruvian Corporation de una concesión de 500,000 hás., en ambos márgenes del río Perené, como parte de pago a los tenedores ingleses de bonos de la deuda externa. Un año más tarde se inauguraba la Vía Central del Pichis que conectaba Lima con un punto navegable de este río. Estos dos eventos habrían de tener enorme impacto en la población Asháninca y en la economía de la región. Junto con la expropiación y ocupación de sus territorios, los Asháninca fueron objeto de correrías emprendidas por los caucheros para la captura, de esclavos. El tráfico de niños Asháninca perduró hasta los años 30 de este siglo (Bodley 1981: 11).

Los últimos levantamientos armados para expulsar a los invasores se dieron hacia 1913 (*ibidem*: 10). Sin embargo, a pesar del aplastamiento de la resistencia armada, y a diferencia de los Cocama-Cocamilla, los Asháninca han podido mantener su cohesión e identidad como grupo diferenciado. Un elemento de unidad de suma importancia es la lengua, la cual con ligeras variantes dialectales o regionales es mutuamente inteligible. En 1976 todos los Asháninca mantenían su lengua y aun en las zonas más incorporadas a la sociedad nacional, como los valles del Alto Perené y el Pichis, el monolingüismo en lengua vernácula era de 39% y 34% respectivamente (Chirif y Mora 1976: 86-90). La titulación de las tierras nativas a partir de 1975 bajo la Ley de comunidades nativas, aun cuando insuficiente en cuanto al tamaño de las áreas amparadas, también ha contribuido a sentar las condiciones para el mantenimiento de la identidad Asháninca.

En estos primeros decenios del s. xx los Asháninca del Perené fueron paulatinamente integrados a la economía regional como mano de obra en los cafetales de la Peruvian. En 1939 el 10% del personal empleado en la colonia del Perené era Asháninca; en el periodo 1940-1945 este porcentaje aumentó a 35% (Barclay 1983). El creciente interés por la madera hizo que el frente extractivo forestal se expandiese cada vez más, incluyendo las zonas Asháninca más apartadas. En el río Tambo la actividad maderera se inició en los años 50, profundizándose en los 60. En los 70 cerca del 90% de los hombres adultos de la comunidad Asháninca de Betania trabajaban varios meses al año en la zafra de madera. Los abusos intrínsecos al sistema de habilitación y enganche utilizado por los patrones madereros para captar la mano de obra indígena, hicieron que este porcentaje se redujese a 40% en los años 80 (Villasante 1985).

Sin embargo, en 1982 el 45% de la mano de obra empleada en la saca de madera en el río Tambo continuaba siendo Asháninca, mientras que en el Urubamba dicho porcentaje ascendía al 50% (*ibidem*).

La integración económica de los Asháninca a través de la venta de su fuerza de trabajo también se ha dado en el área de la producción agrícola y pecuaria. En 1985 el 95% de los colonos del valle del Pichis empleaban peones Asháninca para el desarrollo de sus actividades agropecuarias. Para esa misma fecha se ha determinado que el 90% de los hombres adultos de las comunidades Asháninca trabajaban para patrones un promedio de dos meses al año (Swenson y Narby 1985: 23). Estas y las anteriores cifras demuestran que gran parte de las actividades productivas y extractivas en la selva central se han sustentado en el trabajo indígena.

En zonas como el Pichis la estrategia Asháninca de trabajar para patrones como modo de obtener dinero en efectivo responde, no a una falta de interés en la producción agropecuaria como se ha afirmado, sino a las dificultades de transporte, el monopolio de la comercialización por parte de unos pocos comerciantes, y los bajos precios locales de los productos agropecuarios, que hace que los costos de producción estén por encima de los ingresos percibidos (Narby 1986: 16). Que existe interés en la producción directa lo prueba el hecho que los Asháninca del Pichis han recurrido masivamente al sistema de créditos de promoción ofrecidos por el Banco Agrario bajo el presente gobierno. Representando el 70% de la población del valle, los Asháninca constituían en 1986 el 90% de los prestatarios, siendo la mayor parte de estos créditos para el cultivo de arroz (*ibidem*: 20). Aun cuando se ha probado que bajo las condiciones fijadas por el Banco Agrario y las del mercado local la devolución de los préstamos no es posible en base a este tipo de producción (*ibidem*; 19), el gran número de solicitudes de préstamo por parte de los Asháninca demuestra claramente que éstos no tienen la intención de mantenerse al margen de la economía nacional.

Esto se ve confirmado por el hecho de que en aquellas zonas mejor conectadas con el sistema vial nacional y con un mercado local más desarrollado, los Asháninca han optado por una estrategia de producción agrícola directa. En el valle del Perené la agricultura comercial se ha ido convirtiendo en una estrategia de supervivencia frente a la creciente presión sobre las tierras, y la creciente escasez de recursos animales y forestales que no permiten el desarrollo de las actividades productivas tradicionales. En el Cuadro No. 3 se evidencia esta tendencia hacia una participación cada vez mayor en el mercado a través de la agricultura comercial. En el estudio de 1975 fueron encuestadas 14 comunidades Asháninca del Perené; en el de 1986 fueron encuestadas 18. En ambos se determinó el porcentaje de comunidades que sembraban determinados productos ya sea exclusivamente para la venta, ya para el autoconsumo y venta.

Cuadro N° 3 PORCENTAJE DE COMUNIDADES ASHÁNINCA DEL PERENE QUE SIEMBRAN VARIOS CULTIVOS CON FINES COMERCIALES 1975-86		
	1975	1986
café	57	100
palta	43	77
papaya	43	44*
cítricos	29	77
plátano	21	s/d
maíz	14	100
cacao	14	s/d
arroz	7	s/d
achiote	s/d	88

* Este porcentaje habría sido más alto si no fuera por una plaga que en los años precedentes destruyó los papayales de la zona

Fuentes: SINAMOS 1975: 78; Swenson 1986: 9

Como resultado de esta tendencia en 1986 el 66% de la chacra promedio Asháninca estaba destinado a cultivos netamente comerciales, cifra similar a la de 75% que se ha determinado para las chacras promedio de los colonos de la zona (Swenson 1986: 4-7). Más aun, de los cultivos de subsistencia, el 42% del maíz, 42% de los plátanos, y el 16% de la yuca eran igualmente comercializados (*ibidem*: 4). Constituyendo el 10% de la población del valle, los Asháninca contribuyen el 1:7% de la producción total de cítricos, 2.2% de la de café, 3.4% de la de yuca, 4.7% de la de palta, 8.7% de la de maíz, y 9.6% de la de plátanos (*ibidem*). Si bien esta contribución está en muchos casos por debajo del porcentaje de población que representan, esta situación bien puede cambiar en el corto plazo ya que el 25% del café, 67% del cacao y 82% de los cítricos existentes

en las comunidades Asháninca en 1986 había sido recientemente sembrado y aún no estaba en etapa de producción (*ibidem*).

El café, principal producto comercial del Perené, constituye el 40.5% de la chacra promedio Asháninca (*ibidem*). Su cultivo, como fuente principal de ingresos, asociado a una diversificación de los cultivos comerciales, constituye la estrategia de los Asháninca de esta zona para asegurarse una fuente de ingresos permanentes a la par que evitar los riesgos que representan tanto las oscilaciones de precios como las plagas que afectan a los monocultivos. Como respuesta a los problemas de comercialización (monopolio y bajos precios) los productores Asháninca del Perené junto con los del Pichis se han asociado en los años 70 en la Central de Comunidades Nativas de la Selva Central (CECONSEC). Dicha organización, que se originó como una cooperativa para la comercialización de café y achiote producido en las comunidades, pronto asumió otros aspectos de la lucha Asháninca por mejores condiciones de vida: titulación de tierras, defensa de los derechos, y educación bilingüe. Actualmente la CECONSEC ha trascendido sus objetivos originales para asumir la representación de los intereses Asháninca ante el Estado y las agencias de desarrollo que operan en la zona. Con la presentación de candidatos propios en las elecciones municipales de 1985

la CECONSEC ha asegurado además la activa participación de las comunidades Asháninca en la política regional.

El caso Aguaruna-Huambisa

Las etnias Aguaruna y Huambisa forman parte del gran conjunto Jíbaro que se extiende a lo largo de la selva sur del Ecuador y selva norte del Perú (Alto Marañón). Esta región fue una de las primeras en atraer la atención de los españoles debido a la existencia de oro en sus ríos. En 1546 se fundó la ciudad de Jaén de Bracamoros, a la cual siguieron otras cinco en un lapso de 30 años: Zamora (1550), Valladolid (1557), Santiago de las Montañas (1558), Logroño de los Caballeros (1564) y Sevilla del Oro (1576) (Santos 1987). Estas se convirtieron en los puestos de avanzada desde los cuales se sometió y redujo a la población Jíbaro al sistema de encomiendas. Así encomendados, los Jíbaro fueron obligados a trabajar en los placeres auríferos en torno a los cuales giraba la economía de la región. Esta fue una situación única en la historia colonial de la amazonía peruana; en ninguna otra zona se fundaron ciudades españolas o crearon encomiendas de indios. Los antepasados de los Aguaruna y Huambisa experimentaron directamente y en épocas muy tempranas todo el rigor del sistema colonial español sin la mediación ejercida por los misioneros tal como fue el caso en otras zonas.

Los excesos cometidos por los encomenderos, sumados a las epidemias que afectaron a la zona fueron generando un clima de rebelión que se manifestó en un ciclo de revueltas que tuvo sus orígenes en 1579 y que culminó a fines del s. XVI con la expulsión de los españoles y la destrucción de sus ciudades. El gran levantamiento Jíbaro asumió la forma de una confederación de líderes locales sin jefatura centralizada, que lograba movilizar para acciones concretas contingentes de 500 a 1000 guerreros (Santos 1987). El hecho de ser sociedades eminentemente guerreras, donde el ideal de masculinidad está asociado a valores como la valentía, audacia, fiereza y destreza en la guerra, junto con su mayor conocimiento del terreno, permitieron que los Jíbaro tuvieran éxito en sus ataques sin sufrir grandes pérdidas. Sin embargo, a diferencia de la sublevación de Juan Santos en la selva central, que logró la expulsión de los españoles en unos pocos meses, el levantamiento Jíbaro asumió la forma de una guerra permanente de larga duración. Esto obedeció a que la presencia española en la zona era cívica y militar, y no sólo religiosa como en la selva central.

Este elemento le otorgó características muy especiales al levantamiento Jíbaro; la larga experiencia de guerra habría de servirles a Aguarunas y Huam-

bisas para rechazar con éxito los numerosos intentos de conquista que se sucedieron a lo largo de los siglos XVII, XVIII Y XIX. Este último fue un siglo de transición; la penetración republicana llegó a hacerse sentir en la periferia de los territorios Aguaruna y Huambisa, pero los constantes ataques indígenas a los centros poblados locales en 1830, 1843, 1848, 1856 Y 1894 impidieron la colonización de su territorio (Larrabure y Correa 1905-09). Debido a las grandes dificultades de transporte representadas por el pongo de Manseriche sobre el río Marañón, los caucheros tampoco intentaron adentrarse en territorio Jíbaro, de modo que éstos no sufrieron los efectos de las correrías que tan devastadoras consecuencias tuvieron entre los Cocama-Cocamilla. En 1904, en pleno *boom* del caucho, los Aguaruna seguían resistiendo con éxito la avanzada blanca atacando la misión agustina de Huabico en el Alto Marañón (Homenaje 1940: 33). Recién en la primera mitad del s. xx, y tras 300 años de desarrollo autónomo, una serie de patrones lograron establecerse sobre el Alto Marañón en la desembocadura de los ríos Cenepa, Santiago y Nieva teniendo bajo su dominio a pequeños segmentos de la población Aguaruna.

En los años 40 comienza la penetración de los territorios Aguaruna y Huambisa; como consecuencia del conflicto fronterizo con el Ecuador en 1941 (en el que los Aguaruna y Huambisa actuaron de guías y trocheros de las FF.AA.) se comenzaron a establecer las primeras colonizaciones militares de frontera en 1946. En 1947 ingresó el Instituto Lingüístico de Verano (ILV) y en 1949 se establecieron las primeras misiones jesuitas (Rivera 1982: 12-13). En los años 50 entraron los primeros colonos provenientes de la sierra y costa norte; pero no es sino hasta 1968 que el Estado emprende el Proyecto de Colonización del alto Marañón (*ibidem*: 18). A pesar del fracaso de esta colonización dirigida, la presencia colona y las presiones de los agentes de la sociedad nacional (funcionarios, maestros, misioneros, etc.) produjeron numerosos cambios en la sociedad Aguaruna. Se incorporaron cultivos comerciales y hubo una fuerte tendencia inicial a asimilarse a la sociedad nacional. Muchos Aguaruna apostaron a la asimilación rechazando sus costumbres e identidad, aun cuando en 1975 el 70% de la población era todavía monolingüe. Sin embargo la marginación y discriminación de que fueron objeto hizo que muchos de ellos volvieran frustrados a sus comunidades de origen con el objeto de "reaprender la cultura ya olvidada" (*ibidem*: 21). Esta experiencia sirvió para reforzar la identidad Aguaruna, pero también para demostrar la necesidad de prepararse para poder entablar relación con la sociedad nacional en términos más favorables.

En los años 60 se habían iniciado las primeras titulaciones de tierras indígenas. En 1982, ya bajo la Ley de comunidades nativas (D.L. 20653), se

habían titulado en la provincia de Bagua 75 comunidades nativas Aguaruna y Huambisa con un total de 348,103 hás. para 3,562 familias (Rivera 1982: 21). En 1985 esta cifra había aumentado a 84, y 20 comunidades esperaban aún su reconocimiento (Nugkuag 1985: 30). Por ese entonces se estimaba la población Aguaruna en 28,500 (incluyendo a los Aguaruna del Alto Mayo) y la Huambisa en 6,750 (Barclay 1987) lo cual los convierte en el segundo conjunto étnico de la amazonía peruana en cuanto a peso demográfico.

El proceso de titulación de tierras cobró impulso con la creación de dos organizaciones indígenas locales: la Organización Central de Comunidad Aguaruna del Alto Marañón (OCCAAM) y el Consejo Aguaruna y Huambisa (CAH).

La primera nació en 1975 como un comité de comercialización para canalizar la creciente producción de cacao de las comunidades del Alto Marañón. La segunda nació en 1977 y en 1985 contaba con 89 comunidades asociadas de los ríos Cenepa, Nieva, Chiriaco, Marañón y Santiago (Nugkuag 1985: 23). Como principal objetivo el CAH se ha propuesto "asumir por sí mismo la solución autónoma y creativa de sus necesidades" (*ibidem*). Para ello viene desarrollando sus actividades en cuatro áreas consideradas prioritarias: salud, promoción económica, educación bilingüe y defensa legal. Respecto de la promoción económica, el CAH planteaba la necesidad de un "mejor aprovechamiento de los propios recursos" de acuerdo con las "experiencias acumuladas y las técnicas que estén a su alcance" de modo de "activar líneas de desarrollo común" (*ibidem*: 23-4). Más aun, el CAH se presenta no sólo como "una opción de desarrollo de las comunidades de la zona, sino una alternativa de desarrollo para la región" (*ibidem*).

Hasta 1970 de 54 comunidades conocidas 100% producía yuca y plátanos para el autoconsumo y la venta, mientras que 67% producía maíz, 37% maní, 35% cacao y 19% café exclusivamente para la venta (Rivera 1982: 18). Ante esta creciente tendencia hacia una agricultura comercial, y para evitar la explotación de los productores por parte de los regatones, quienes pagaban muy bajos precios, el CAH desarrolló un sistema de comercialización multicomunal basado en la creación de bazares comunales, nueve centrales zonales de comercialización, y dos almacenes de acopio, uno de ellos en Imacita, desde donde la producción global se transporta para su venta en el mercado de Chiclayo (Nugkuag 1985: 26). Dicho sistema abastece a su vez a los bazares comunales de mercadería de primera necesidad para evitar que las largas cadenas de intermediarios encarezcan los productos manufacturados. En 1985 las centrales del CAH comercializaron 500 toneladas de cacao (casi toda la producción de la zona), 352 toneladas de arroz, 150 de frijoles, y 18 kilos de oro (Beauclerk *et. al.* 1988: 85).

ESTRATEGIAS INDIGENAS EN LA AMAZONÍA

Esta fuerte participación en la economía regional ha venido acompañada de una activa participación en la gestión municipal. Con la reciente creación de la provincia de Condorcanqui, cuya población mayoritaria es Aguaruna y Huambisa, éstos han conseguido un alto nivel de autonomía en el plano local. Los candidatos del CAH han ganado las elecciones municipales de 1985 y actualmente controlan la alcaldía provincial y las dos alcaldías distritales, lo cual hace del CAH la más fuerte y sólida organización nativa del país. El orgullo étnico desarrollado por los Aguaruna y Huambisa a lo largo de tres siglos de exitosa lucha contra los invasores de sus tierras se ha visto reforzado con los logros económicos y políticos de su organización.

Conclusiones

Decíamos en la introducción que las estrategias de vida de las etnias amazónicas no son sólo producto de una voluntad intencional, sino de una serie de factores históricos y de organización socio-cultural que actúan como limitantes o propiciadores en la elección de una determinada alternativa. Las tres estrategias que hemos bosquejado no escapan a esta generalización. De las tres etnias analizadas, la Cocama parece haber sido de lejos la más poderosa. Su potencial guerrero y demográfico se evidencia en su afán expansionista. Los Cocama-Cocamilla eran inmigrantes relativamente recientes en la zona donde fueron contactados. Sin embargo, con sus expediciones de 50 a 100 canoas (un mínimo de 150 a 300 guerreros) los Cocama hacían la guerra y dominaban el comercio en el Bajo Marañón, Bajo Ucayali y Bajo Huallaga, zonas ribereñas de alto potencial agrícola e ictiológico.

Su derrota, más una consecuencia de la epidemias (que parecen haberlos afectado aun antes de la llegada efectiva de los jesuitas) que de la acción bélica de los españoles, tuvo efectos tan devastadores sobre su organización social que los Cocama nunca pudieron reconstituirla plenamente. Disminuidos demográficamente y rodeados de pueblos tradicionalmente enemigos, los Cocama no tuvieron dónde huir. Su estrategia de supervivencia fue, bajo estas condiciones, convertirse en el brazo armado de los misioneros, actuando como fuerza guerrera para someter a otros pueblos indígenas o como guías y remeros de las expediciones misioneras. No es causal por ello que los jesuitas eligieran Lagunas, poblada con los restos del pueblo Cocama-Cocamilla, como capital de las misiones de Maynas. Esta estrategia no hizo más que acelerar el proceso de aculturación iniciado con su derrota y posterior cristianización, sin que por ello perdieran su identidad étnica. Justamente convirtiéndose en modelo de indio cristianizado es

que los Cocama-Cocamilla pudieron mantener su identidad. Al romperse el sistema misional los Cocama, ya aculturados, perdieron esta posición privilegiada que era la que les permitía mantener su identidad. La esclavitud y los traslados forzosos a que fueron sometidos en la época del caucho dieron la estocada final a la identidad de este pueblo. El grado de integración económica del pueblo Cocama no es entonces un fenómeno reciente, sino la conclusión lógica de un proceso de incorporación de 300 años.

Su integración a la cultura regional vía la adopción de los valores y costumbres del estrato campesino-riberaño es la contraparte de este proceso de integración económica y representa un esfuerzo conciente de disfrazamiento. Sin embargo, y a pesar de la negación de su idioma, su cultura, e incluso de sus apellidos tradicionales, los Cocama siguen siendo identificados por los no Cocama como indígenas. Dado que la identidad se genera a partir de la síntesis dialéctica de la identidad que uno mismo se adjudica y de la identidad atribuida por los otros, y dado que la opresión a la que han estado sujetos los Cocama ha resultado en una pérdida de autoestima étnica, la identidad Cocama actual se manifiesta más como una identidad atribuida de signo negativo que como una identidad autoadjudicada. Lo paradójico de esta situación es que los "nativos invisibles" siguen visibles y por ello discriminados. En la medida que los Cocama dispongan de mayores elementos para sentirse orgullosos de su identidad indígena (por ejemplo a través de la revalorización de su historia, sus luchas y su cultura) estarán en mejores condiciones de transformar su identidad atribuida en una identidad autoadjudicada de signo positivo y, en consecuencia podrán redefinir su participación en la dinámica regional en términos más ventajosos. Así sucede, como veremos, con los Cocamilla del Bajo Huallaga.

El proceso de incorporación de los Aguaruna ha sido totalmente diferente al de los Cocama-Cocamilla. Aunque ambos fueron pueblos guerreros, los Aguaruna no presentaron una lucha cerrada a los españoles al momento del contacto. Esto pudo deberse en parte a que, a diferencia de los Cocama, los Aguaruna no vivían en grandes aldeas y en un inicio sus pequeños asentamientos pudieron ser fácilmente sometidos. Pero una vez reducidos, y ante la amenaza común, los diferentes segmentos de la etnia contaban con los mecanismos para confederarse y presentar una lucha conjunta. Esto se vio aun más facilitado por el hecho de que rodeaban a los Aguaruna otras etnias, que aunque rivales, eran de habla Jíbaro, entre ellas la Huambisa. Los rebeldes podían, gracias a ello, atacar a los españoles para luego refugiarse en áreas vecinas. Por lo demás el haber experimentado el dominio colonial les debe haber dado un mejor conocimiento de las estrategias militares españolas y de las formas de neutralizarlas. El

éxito del gran levantamiento Jíbaro, rotundo y de larga duración, permitió a los Aguaruna y Huambisa tres siglos de relativo aislamiento (ya que a través de redes formales de comercio los Aguaruna se aprovisionaban de herramientas y otras manufacturas occidentales útiles) y de total autonomía. El éxito de las luchas por mantener dicha autonomía en los siglos subsiguientes (por ejemplo contra el conquistador Martín de la Riba Herrera en el s. xvii) contribuyeron a reafirmar la identidad y el orgullo étnico de los Aguaruna y Huambisa, pueblos que jamás pudieron ser derrotados militarmente. Su actual nivel de organización y la forma controlada en la que participan en la economía regional es una expresión de este orgullo.

El Asháninca es un caso intermedio. Al igual que los Aguaruna, fueron reducidos por su interés en las herramientas que traían los misioneros antes que por el poder de las armas, y al igual que ellos lograron sacudirse el dominio colonial por más de cien años. En ese periodo lograron mantener un desarrollo autónomo, con una industria metalúrgica propia que les garantizaba un alto grado de independencia económica. Pero a diferencia de los Aguaruna y Huambisa, y como los Cocama-Cocamilla, los Asháninca sufrieron los efectos desarticuladores del *boom* del caucho, entrando al s. xx derrotados militarmente. Esto permitió la colonización y extrema fragmentación de sus territorios tradicionales, algo que no se ha dado entre los Aguaruna y Huambisa del Alto Marañón. Así, mientras que estos últimos disponen de 97.7 hás. promedio por familia (Rivera 1982: 21), los Asháninca del Perené tienen un promedio de 13.6 hás. (Swenson 1986: 8). Al igual que los Cocama-Cocamilla, y en contraste con los Aguaruna y Huambisa, los Asháninca están rodeados de un mar de colonos, lo cual hace que las presiones para que cambien sean aun más fuertes. A pesar de que la identidad Asháninca se mantiene viva, hay signos de que ciertos sectores de la juventud estarían optando por una estrategia de mimetización del tipo Cocama. Los casos revisados sugieren una estrecha correlación entre la conservación de un territorio colectivo, donde es posible desarrollar actividades productivas y socioculturales tradicionales, y el mantenimiento de la identidad étnica. Los Aguaruna y Huambisa, cuyo territorio étnico ha permanecido casi intocado, mantienen un alto grado de identidad; los Cocama, que ni siquiera están organizados en comunidades nativas y que se encuentran dispersos por casi toda la alta amazonía, han perdido su identidad; los Asháninca del Perené, con un territorio muy fragmentado encuentran su identidad amenazada.

Frente a estos casos, el de los Cocamilla del Bajo Huallaga es un ejemplo de que los procesos de aculturación y pérdida de la identidad étnica pueden ser revertidos, y que el territorio y la lucha por la tierra pueden ser poderosos

componentes en la preservación y/o generación de identidad. Al igual que sus hermanos Cocoma, los Cocamilla llegaron a este siglo derrotados, cristianizados y aculturados. Sin embargo, a diferencia de los Cocoma, que al salir del pueblo de Lagunas a principios del s. XIX se dispersaron a lo largo del Marañón y Amazonas, los Cocamilla permanecieron en los antiguos pueblos de misión del Huallaga, con un ciclo de fiestas religiosas católicas que "integraba al grupo étnico y expresaba, en parte, su individualidad" (Stocks 1981: 151). A pesar de que los Cocamilla siguieron el mismo camino de aculturación y negación de la identidad propia que los Cocoma, mantuvieron ciertos elementos de identidad ligados a sus pueblos y a las tierras circundantes.

Con la creciente presión de los colonos y el agravamiento de la situación de tierras, los seis asentamientos Cocamilla del Bajo Huallaga vieron amenazada su existencia. Hasta 1978 los Cocamilla no se habían acogido a la legislación de comunidades nativas debido a que todo su discurso anterior había estado basado en la negación de su identidad indígena. En ese año los Cocamilla se reunieron en asamblea en cada uno de sus pueblos para debatir si: "¿Estaban dispuestos a salir de su encierro e identificarse públicamente como Cocamilla y solicitar su reconocimiento al Gobierno?" (Stocks 1981: 155). La respuesta por el sí fue unánime. Como consecuencia se elevó una solicitud al gobierno firmada por 2,000 comuneros.

El despertar Cocamilla fue mal recibido por los grupos dominantes blancomestizos, que llegaron a realizar campañas radiales acusando a los Cocamilla de querer "pintarse sus caras" nuevamente y "tener curacas". El Ministerio de Agricultura también puso obstáculos a la titulación de los asentamientos Cocamilla, aduciendo que ya no eran "nativos". A pesar de ello los seis poblados Cocamilla obtuvieron su titulación entre 1979 y 1980 (Perú 1982: 38-42). En ese mismo periodo se formó la Federación de Comunidades Cocamilla (FEDECOCA) la cual está actualmente afiliada, al igual que el Consejo Aguaruna y Huambisa y la Central de Comunidades Nativas de la Selva Central, a la Asociación Interétnica de Desarrollo de la Amazonía Peruana (AIDSESEP). Las comunidades Cocamilla forman parte de un proyecto de formación de maestros bilingües que viene siendo desarrollado conjuntamente por AIDSESEP y el Instituto Superior Pedagógico de Loreto. Con ello se busca que las nuevas generaciones recuperen el uso de la lengua Cocamilla. Junto con esto la FEDECOCA viene desarrollando formas autónomas de comercialización de sus productos, y ha adquirido hace poco una lancha de 30 toneladas para tal efecto. Si bien la situación del resto de los Cocoma es diferente, no es imposible visualizar un futuro en que dicho pueblo tome nuevamente conciencia de su ser indígena y se organice para defender sus derechos.

ESTRATEGIAS INDIGENAS EN LA AMAZONÍA

El análisis de estos casos nos lleva a la conclusión de que la integración económica no es sinónimo de pérdida de la identidad étnica, siempre y cuando ella vaya acompañada de condiciones que aseguren el acceso a tierras y recursos, y de formas organizativas sólidas que garanticen un cierto nivel de autonomía política.

BIBLIOGRAFIA

- ANALES de la propagación de la fe en el Oriente peruano, Lima
1901-08
- BARCLA Y, F.
1983 *La Colonia del Perené: sus efectos sobre la población nativa y su rol en la configuración de la región de ceja de selva central*, Informe de investigación, FOMCIENCIAS (mimeo)
1987 "Las sociedades indígenas de la amazonía peruana", en: *Los pueblos indígenas de la amazonía peruana*. volumen de la Enciclopedia del Perú, Ed. Milla Batres, Lima (en prensa)
- BEAUCLERK, J. *et al.*
1988 *Indigenous Peoples. A Fieldguide for Development*, Development Guidelines No.2, OXFAM, Oxford
- BENA VIDES, M.
1986 "La usurpación del dios tecnológico y la articulación temprana en la selva peruana: herramientas, misioneros y mesianismo", *Amazonía Indígena*, Año 6, No. 12, COPAL, Lima
- BODLEY, J.
1981 "Supervivencia tribal en la amazonía. El caso Campa", *Amazonía Indígena*, Año 1, No. 3 COPAL, Lima
- CAMPOS, R.
1977 "Producción de pesca y caza en una aldea Shipibo en el río Pisqui", *Amazonía Peruana*, Vol. 1, No. 2, Lima
- CHIRIF, A. y C. MORA
1976 *Atlas de comunidades nativas*, SINAMOS, Lima
- ESPINOSA, L.
1935 *Los Tupí del oriente peruano. Estudio lingüístico y etnográfico*, Imprenta de Librería y Casa Editorial HERNANDO, Madrid
- FUENTES, H.
1906 "Apuntes geográficos, históricos, estadísticos, políticos y sociales de Loreto", en: Larrabure y Correa *op.cit.*, T. XVI
- GIRARD, R.
1963 *Les indiens de l' amazonie peruvienne*, Payot, París.

- HIRAOKA, M.
- 1985 "Changing Floodplain Farming in the Peruvian Amazon", *Geographical Review of Japan*, Vol. 58, No. 1, Japón
- HOMENAJE del Vicariato Apostólico de San León de Amazonas a la Sagrada Eucaristía con motivo del segundo Congreso Eucarístico Nacional, Iquitos.
- 1940
- LARRABURE Y CORREA, C.
- 1905-09 *Colección de Leyes y Decretos...*, Imprenta de La Opinión Nacional, Lima
- MICHELENA Y ROJAS, F.
- 1867 *Exploración Oficial por la primera vez desde el norte de América del Sur... en los años 1855 hasta 1859*, A. Lacroix, Verboeckhoven y Cia. Impresores y Editores, Bruselas
- NARBY, J.
- 1985 "El Banco Agrario y las comunidades Asháninka del Pichis: crédito promocional para productores nativos", *Amazonía Indígena*, Año 6, No. 12, COPAL, Lima
- NUGKUAG, E.
- 1985 "Las experiencias del Consejo Aguaruna y Huambisa y el desarrollo de la provincia de Condorcanqui", *Amazonía Indígena*, Año 5, No. 9, COPAL, Lima
- PERU, 1982 *Directorio de Comunidades Nativas del Perú*, Ministerio de Agricultura, (mimeo)
- POEPPIG, E.
- 1935-36 *Reise in Chile, Perú und auf dem Amazonenstrom waehrend der Jahre 1827 bis 1832*, Leipzig
- RIBEIRO, D. Y M.R. WISE.
- 1978 *Los grupos étnicos de la amazonía peruana*, Serie Comunidades y Culturas Peruanas, No. 13, ILV, Lima
- RIVERA, L.
- 1982 "Alto Marañón: viejo mito en nueva versión", *Amazonía Indígena*, Año 2, No. 4, COPAL, Lima
- RUNCIMAN, M.L. Y R. AGUILERA.
- 1981 *Artesanía femenina en Santa Clara de Nanay y Santo Tomás*, ORDELOR, Iquitos (mimeo)
- SANTOS, F.
- 1980 *Vientos de un pueblo: síntesis histórica de la etnia Amuesha*, ss. XVI/XIX, Tesis de Licenciatura en Antropología, PUC, Lima
- 1987 "La resistencia indígena y las confederaciones militares interétnicas", en: *Historia temprana de la amazonía*, volumen de la Enciclopedia del Perú, Ed. Milla Batres, Lima (en prensa)
- 1988^a "Anticolonialismo, mesianismo y utopía en la sublevación de Juan Santos Atahuallpa", ponencia presentada al Encuentro de Historiadores y Etnohistoriadores del Area Andina sobre el tema *Rebeliones andinas anticoloniales del siglo XVIII*, Universidad de Tarapacá, Arica (en prensa)

ESTRATEGIAS INDIGENAS EN LA AMAZONÍA

- 1988b "Templos y herrerías: utopía y recreación cultural en la amazonía Peruana" Boletín del Instituto Francés de Estudios Andinos, T XVII No. 3-4 Lima.
- SINAMOS
- 1975 *Diagnóstico socio-económico. Comunidades nativas de la selva central*, Lima
- STOCKS, A.
- 1981 *Los nativos invisibles. Notas sobre la historia y realidad actual de los Cocamilla del río Huallaga*, CAAAP, Lima
- 1983 "*Cocamilla Fishing: Patch Modification and Environmental Buffering in the Amazon Varzea*", en: *Adaptive Responses of Native Amazonians*, R. Hames & W. Vickers (ed.), Nueva York
- SWENSON, S.
- 1986 "Impacto de la agricultura comercial en las comunidades nativas del Perené", *Amazonía Indígena*, Año 6, No. 12, COP AL, Lima
- SWENSON, S. Y J. NARBY
- 1985 "Poco a poco, cual si fuera un tornillo: el programa de integración indígena del Pichis", *Amazonía Indígena*, Año 5, No. 10, COP AL, Lima.
- TESSMANN, G.
- 1930 *Die Indianer Nordost-Perus*, Friederichsen, de Gruyter & Co. M.B.H.,Hamburg
- VARES E, S.
- 1968 *La sal de los cerros*, Universidad Peruana de Ciencias y Tecnología, Callao
- VEIGL, F X.
- 1768 *Notas detalladas sobre el estado de la provincia de Maynas en América Meridional* traducción mecanografiada del Centro de Estudios Teológicos de la Amazonía, Iquitos
- VERBURG, A.
- 1988 "Alternativas a la problemática ribereña", ponencia presentada al *I Seminario de Investigaciones Sociales en la Amazonía*, Iquitos (inédita).
- VILLAREJO, A.
- 1943 *Así es la selva. Estudio geográfico y etnográfico de la provincia de bajo Amazonas*, Co. de Impresiones y Publicidad, Lima
- VILLAS ANTE, M.
- 1982 *Impacto del sistema de habilitación y enganche en la organización comunal y familiar de Betania, comunidad nativa Campa Asháninca, río Tambo*, Tesis de Licenciatura en Antropología, PUC, Lima
- 1985 "La habilitación y enganche en el río Tambo: presiones y límites al proceso de homogenización social de los Campa", *Amazonía Indígena*, Año 5, No. 9, COPAL, Lima
- VON HASSEL, J.
- 1905 "Las tribus salvajes de la región amazónica del Perú", en: Larrabure y Correa, *op. cit.*, T. VII

*ANALISIS DE LOS PROCESOS DE CAMBIO
EN LAS ESTRATEGIAS PRODUCTIVAS
DE LAS COMUNIDADES CAMPA DE SATIPO /
DANIEL RODRIGUEZ*

Los Campa

Este es un estudio de caso del proceso de cambio generado en las poblaciones Campa de la provincia de Satipo, asentadas a lo largo de la carretera marginal. Entendemos que los resultados del presente trabajo son válidos para las comunidades Campa que presentan un alto nivel de articulación con el mercado; asimismo pueden ser válidos para entender, respetando las especificidades de cada caso, los procesos de transformación que vienen ocurriendo en otros frentes de colonización en la selva alta.

Luego de un breve análisis del contexto de la colonización de la zona de estudio y sus implicancias a nivel de la población nativa, viene una revisión de las principales transformaciones ocurridas en los sistemas tradicionales de subsistencia y sus implicaciones para el sistema de aprovechamiento de la tierra, para la fuerza de trabajo, para la diferenciación social interna y para las relaciones con el mercado. Por último se reflexiona sobre la compatibilidad de los cambios analizados con un proceso de desarrollo sostenido.

La base de datos del presente trabajo consiste en las encuestas levantadas en 1984 por el Centro de Investigación y Promoción Amazónica. La muestra es de seis comunidades cercanas a la carretera marginal; cuatro de ellas son Campa Asháninca y dos Campa-Nomatsiguenga. El universo de la muestra está conformado por las comunidades Campa ubicadas en los distritos de Satipo, Mazamari y Pangoa, porencontrarse éstas en las zonas más vinculadas al mercado (Buitrón, 1984).

Los Campa son acaso el grupo nativo más numeroso de la Amazonía peruana. Una parte importante de este grupo está en la provincia de Satipo. A partir de los años 40 la población asentada cerca a la carretera marginal ha estado

sujeta a un fuerte proceso de colonización que ha impactado severamente sus patrones tradicionales de vida.

Según diversos estudios etnográficos, para los Campa la caza, la pesca y la recolección fueron tradicionalmente las principales actividades de subsistencia. La agricultura jugaba un rol complementario. Sin embargo el proceso de colonización ha venido reestructurando las estrategias Campa, y la agricultura ha pasado a ser la principal actividad. El sistema tradicional de agricultura migratoria está siendo progresivamente reemplazado por uno de agricultura permanente. Esto, que a la luz de importantes aunque cuestionables corrientes de pensamiento sobre el desarrollo es visto como un significativo avance en relación al binomio integración-desarrollo, ha tenido un alto costo social para esta población. Como es sabido, la agricultura migratoria ha demostrado ser bastante adecuada al medio ecológico de la Amazonía y a las condiciones socioeconómicas de la población nativa. El reemplazo de la agricultura migratoria por un sistema más adecuado de uso de la tierra es una tarea difícil, que aún no ha sido solucionada fuera de las estaciones experimentales.

La crisis de los sistemas tradicionales de subsistencia es particularmente aguda entre las comunidades Campa de Satipo pues los suyos son los más reducidos territorios titulados en la Amazonía peruana. Así, la escasez de tierras es el principal factor limitante para la continuidad de la agricultura migratoria.

Estos procesos no sólo han significado cambios graduales en los sistemas productivos y la integración de esta población al mercado, sino que también han implicado una significativa influencia en su ordenamiento social y cultural. Para nativos como los Campa el entorno ecológico constituye al mismo tiempo la fuente más importante de aprovisionamiento y de reproducción socio-cultural. Es indispensable, entonces, entender los procesos de cambio desde una perspectiva integral analizando cómo esta población se relaciona con la naturaleza a través de las actividades de subsistencia y la dinámica social y cultural.

El proceso de colonización

La Amazonía siempre ha sido considerada una zona de frontera, rica en recursos naturales y prácticamente despoblada. De ahí surge la idea de poblar e integrar esta región al desarrollo económico del país.

El rol del Estado en el desarrollo de la infraestructura para impulsar la colonización ha sido muy importante. Las carreteras de penetración han abierto las puertas de la Amazonía al asentamiento espontáneo y organizado de gente de la región andina, y a las empresas de extracción y explotación de los recursos

COMUNIDADES CAMPA DE SATIPO

naturales de la región. Aquí y en el resto de Latinoamérica las políticas de colonización de territorios "desocupados" fueron entendidas como establecimiento de estrategias alternativas para la solución de agudos problemas de tenencia de la tierra y de los consiguientes conflictos sociales. Pero en las zonas de colonización fueron emergiendo nuevos conflictos como resultado de la transgresión del territorio perteneciente a los pobladores nativos.

De acuerdo a la información presentada por Robin Shoemaker (1981), los primeros colonos se asentaron en Satipo a fines de los años 20, inmediatamente después de que los franciscanos abrieran un camino de herradura que unía el convento ubicado en la actual provincia de Concepción con la misión franciscana de Puerto Ocopa, en la confluencia del río Pangoa con el Perené, en la selva central. Los franciscanos estaban convencidos de que la colonización ayudaría a la conversión de los Campa, interrumpida por la larga expulsión de los misioneros a raíz del levantamiento de Juan Santos. Se señala que en 1930 ya se habían asentado en Satipo más de 200 familias de colonos.

La colonización de Satipo se acentúa a partir de la construcción de la carretera Concepción-Satipo en 1941, con nuevos flujos de migración espontánea que se dedican a la agricultura y la extracción de madera. Ambas actividades eran rentables en la medida en que Satipo ya estaba articulada con la sierra y la costa.

En los últimos dos decenios se observa un énfasis de la colonización en la expansión de la frontera agrícola a través de programas de colonización dirigida.

La región de Satipo ha pasado a ser parte del Proyecto Especial Pichis-Palcazú establecido por el Estado con el financiamiento del Banco Mundial y de la Agencia Internacional de Desarrollo (AID). Sin embargo, en Satipo este Proyecto ha estado orientado hacia el colono.

Satipo tenía 2,499 habitantes en 1940; 14,360 en 1961; 37,660 en 1972; 64,595 en 1981 (Carlos Aramburú, 1982: 12). Este crecimiento ha tenido en la migración su principal componente. Los colonos de Satipo son mayoritariamente andinos, sobre todo de Junín (a excepción de la provincia de Satipo), Huancavelica y Ayacucho.

Situación actual

En nuestra área de estudio, que es la que ha recibido el mayor impacto de la colonización, hay 29 comunidades Campa, con unos 3,000 habitantes. En 1981 esto representaba apenas el 25% de la población local (Shoemaker *op. cit.*).

En el Cuadro No. 1 presentamos algunos rasgos importantes de las comunidades de la muestra. En los casos de Cushivani, Santa Rosa de Panakiari y Río

Cuadro N° 1 DATOS DE LAS COMUNIDADES SELECCIONADAS EN LA MUESTRA					
Comunidad	N° de fams.	Población	Total tierras tituladas Hás	Total tierra agrícola Hás.	Prom. Tierra agríc. por fam.
Cushiviani	23	112	268.0	163.1	7.0
Santa Rosa de Panakiari	20	73	149.2	137.4	3.8
Yavirironi	19	96	697.0	567.0	29.8
Rio Bertha	16	75	102.1	70.0	4.3
San Ramón de Pangoa	70	358	1174.4	977.0	13.6
Boca Kiatari	39	210	1053.8	857.2	21.9

* Para Yavirironi, San Ramón de Pangoa y Boca Kiatari se ha estimado la cantidad de tierra agrícola al no figurar estos datos en sus expedientes. El cálculo se hizo a partir del promedio hallado de tierras agrícolas por comunidad en relación al total de la extensión titulada. Esto se hizo en términos relativos y se obtuvo que aproximadamente el 81.3% de los territorios titulados son de carácter agrícola para las comunidades de Satipo.

Bertha la escasez de tierra es un problema agudo. Si consideramos 3.5 hectáreas como la extensión promedio de área cultivada por familia y 1.5 hectáreas la extensión promedio bajo cultivos permanentes, tenemos que el tiempo posible de descanso para la tierra se ha reducido drásticamente, llegando en promedio a tener entre 2 y 3 años de purma. Esto es una limitante importante que debe estar afectando los niveles de productividad y conservación de los suelos.

Uno de los cambios más notorios ocurridos a partir de la integración de la zona de Satipo ha sido la nuclearización del patrón de asentamiento. Este proceso iniciado con la presencia de las misiones (afectando una reducida parte de la población

Campa), en los años 40 se vio exacerbado por la colonización que llevó a esta población a asentamientos nucleados como resultado inicial de la formación de reservas indígenas. Estas, como señala Shoemaker (*op.cit.*) fueron creadas por los colonos para contar con reservas permanentes de fuerza de trabajo cerca de sus fundos. Este proceso se acentuó en 1974 con el establecimiento de los programas de educación y con la implementación de la Ley de comunidades nativas.

La articulación de los Campa con el mercado, vía el proceso de colonización, los ha llevado progresivamente a adoptar cultivos comerciales. No obstante, ellos están inmersos en una economía doméstica basada en la familia nuclear, donde un componente de la producción se orienta al mercado y el otro se orienta a satisfacer las necesidades alimenticias propias.

Como resultado de la implementación de la Ley de comunidades nativas de 1974, aparecieron en las comunidades formas de organización no tradicional o "moderna". Cada comunidad constituye una unidad independiente, con autoridades elegidas. La asamblea comunal es el nivel más alto de organización y

COMUNIDADES CAMPA DE SATIPO

autoridad. A su vez, cada comunidad cuenta con presidente, secretario, teniente gobernador y agente municipal.

Luego han surgido las organizaciones federativas, que funcionan como una alianza de comunidades, como respuesta al proceso de colonización y transgresión del territorio. Estas tienen como interlocutor principal al Estado y a otros organismos relacionados con el desarrollo de la zona.

Las comunidades de la provincia de Satipo integran tres organizaciones intercomunales: la Federación de Comunidades Campa Asháninca (FECONACA), el Consejo de Comunidades Nomatsiguenga y Asháninca de Pangoa (CONOAP) y la Central de Comunidades Nativas de la Selva Central (CECONSEC), que comprende el Perené y Satipo. Esta división responde a dos factores: el criterio geográfico de la agrupación y la pertenencia a subgrupos Campa. En ese sentido FECONACA está conformada por comunidades Campa-Asháninca ubicadas en la zona norte de Satipo, CONOAP está compuesta principalmente por comunidades Campa-Nomatsiguenga de la zona sur de Satipo, mientras que CECONSEC está integrada por comunidades Campa-Asháninca localizadas al noroeste de Satipo.

Cambios de los sistemas tradicionales de subsistencia y principales consecuencias

Es importante señalar que como resultado del proceso de colonización y articulación al mercado, se da una transformación radical de las estrategias nativas de subsistencia. Las actividades de caza, pesca y recolección han ido perdiendo su relevancia tradicional, mientras que la agricultura ha pasado a ser la actividad más importante. Se está generando, pues, un claro proceso de especialización en las actividades productivas de esta población. Esto está estrechamente relacionado con las trabas, el acceso a, y control de, los recursos naturales.

De la agricultura migratoria a la agricultura permanente

Uno de los cambios más notorios es la progresiva transformación de los sistemas agrícolas. La agricultura de corte y quema viene siendo reemplazada por un sistema de agricultura más intensivo, en que tienden a predominar los cultivos perennes. La transición está caracterizada por un acortamiento de los periodos de descanso o regeneración de los suelos.

Estos periodos de descanso abreviados producen dos problemas severos: rendimientos agrícolas decrecientes y la probabilidad de un desbalance ecológico por la degradación de los suelos.

En la clasificación de los sistemas agrícolas de Hans Ruthenberg (1980), la tendencia presente en las comunidades de Satipo es a alcanzar en una primera etapa un sistema de barbecho (*fallow system*), en la práctica un sistema mucho más intensivo que la agricultura migratoria, para luego progresivamente llegar a un sistema de agricultura permanente.

De acuerdo a estos parámetros, cuando los agricultores llegan a mantener en producción anual más del 33% del total de la tierra, están dentro de un sistema de barbecho y ya no de agricultura migratoria. Para el caso de la muestra, en el Cuadro No. 2 se observa que las comunidades de Río Bertha, Cushiviani y Santa Rosa de Panakiari estarían dentro de la nueva situación. Las comunidades Boca del Kiatari y Yavirironi se acercan también al parámetro del 33%.

Siempre sobre la base de la muestra recogida, presentamos en el Cuadro No. 2 la intensidad del uso del suelo por comunidad, entendido como porcentaje total de las tierras aptas para actividades agropecuarias.

Estos datos muestran una clara tendencia: los niveles más altos de intensidad corresponden a las comunidades donde la

Comunidad	Total tierra agrícola	Total tierra cultivada	Porcentaje tierra cultivada	Prom. Tierra agríc. por fam
Río Bertha	70.00	44.00	62.80	4.30
Cushiviani	163.18	82.10	50.30	7.00
Santa Rosa de Panakiari	137.40	61.20	44.50	6.80
Boca Kiatari	857.20	282.10	29.50	13.60
Yavirironi	857.20	198.90	23.20	21.90
	567.00	55.29	9.75	29.80

relación tierra-hombre es más baja, es decir Río Bertha, Cushiviani y Santa Rosa de Panakiari. A su vez el factor geográfico juega un papel importante: éstas tres comunidades se encuentran comparativamente más cerca al pueblo de Satipo (el principal mercado) que las demás comunidades de la muestra.

El nuevo patrón de cultivo

El actual patrón de cultivo es mixto; son parcelas con sistemas de asociación de cultivos. Según los datos recogidos, el monocultivo es prácticamente inexistente.

Cada familia tiene un promedio de tres parcelas cultivadas. Por lo general, una se orienta al autoconsumo familiar y las otras al mercado. Para efectos de análisis hemos asumido que en cada chacra predomina un cultivo. Esta supo-

COMUNIDADES CAMPA DE SATIPO

sición fue considerada a la hora de recoger datos de 310 parcelas pertenecientes a 94 familias distribuidas en seis comunidades. Los principales cultivos son de yuca, café, plátano, cacao maíz y arroz

En el Cuadro No. 3, se puede observar la orientación principal de las parcelas por cultivo predominante: el principal cultivo comercial es el café, y el de autoconsumo la yuca.

En cuanto a la vocación por cultivo, es mayor el porcentaje de parcelas con cultivos permanentes (café, plátano y cacao) que

	Yuca	Maíz	Café	Pltno.	Cacao	Arroz	Otros	Total
Yavirironi	14	3	12	8	6	-	4	47
Boca Kiatari	19	3	21	7	7	-	4	61
Río Bertha	3	-	3	1	-	1	-	8
Cushiviani	18	-	13	11	3	-	3	48
San Ramón de pangoa	25	4	22	33	7	11	6	108
Santa Rosa de Panakiari	10	4	10	9	3	-	2	38
Total	89	14	81	26	26	12	19	310

las de cultivos anuales (yuca, maíz y arroz). Salvo el caso del plátano, que va al autoconsumo y al mercado, los cultivos permanentes están orientados al mercado; por el contrario los cultivos anuales se destinan al autoconsumo.

El Cuadro No. 4 muestra la distribución relativa entre cultivos permanentes y anuales. Entre los cultivos perennes el café, 26.1 %, es el más difundido, y ocupa una alta proporción de tierras en comparación con los demás cultivos. El nivel más alto de adopción ha sido registrado en la comunidad Río Bertha, algo que debe estar relacionado con su proximidad a la ciudad de Satipo.

En general el alto grado de adopción del café se debe a la presencia, a partir de comienzos de los años 50, de los fundos cafetaleros en la región. Los Campa, así como los migrantes andinos, vendían su fuerza de trabajo especialmente durante los periodos de punta, es decir de cosecha. Más adelante los Campa introdujeron café en sus parcelas en virtud de los buenos precios del producto.

Cultivos anuales	% del total de parcela
Yuca	28.7
Maiz	4.5
Arroz	3.8
Total anual	37.0
Cultivos perennes	% del total de parcelas
Café	26.1
Plátano	22.2
Cacao	8.3
Total perennes	56.6
otros	6.4
Total parcelas	100.0

El Cuadro No. 5 muestra que, en promedio,

Cuadro N° 5 NIVELES DE ADOPCION DE CAFE			
Comunidad	A	B	C
Rio Bertha	1.75	2.75	63.6
Yavironi	1.15	2.90	39.6
Santa Rosa de Panakiari	1.10	3.06	35.9
Cushiviani	1.17	3.50	33.4
Boca Kiatari	1.30	5.10	25.5
San Ramón de Pangoa	0.80	4.03	19.8
A Promedio del área sembrada de café por familia			
B Promedio del área total sembrada por familia			
C Porcentaje del área sembrada con café por familia			

el 36.3% de la extensión sembrada por familia corresponde al café.

Sin embargo el café es un cultivo que desgasta el suelo y por tanto requiere de un mínimo nivel de fertilización de la tierra que no descansa, puesto que se trata de un cultivo permanente; además el café demanda un uso intensivo de mano de obra, sobre todo durante la cosecha, lo cual conlleva reajustes en las estrategias del uso de la mano de obra.

Uno de los problemas de cultivar café es la fuerte pérdida de nitrógeno en el suelo, lo cual disminuye la fertilidad. Para contrarrestar este efecto se usa los fertilizantes químicos y la sombra. Los agricultores Campa usan la sombra del pacay (*Inga spo.*). Este árbol de sombra ayuda a proteger el suelo de la erosión y además fija el nitrógeno en el suelo.

Es bajísimo el uso de fertilizantes químicos y de insumos modernos como insecticidas, fungicidas, herbicidas y cenizas.

Como señala Bedoya (1984) los cultivos orientados al autoconsumo se establecen en terrenos antes trabajados y con cortos periodos de descanso, lo cual da bajos rendimientos por hectárea. Además hay una reducción de las áreas dedicadas a los sembríos de autoconsumo.

Fuerza de trabajo

Hoy la principal fuente de fuerza de trabajo es la familia nuclear, y la complementan el sistema de reciprocidad familiar y el trabajo asalariado.

El sistema de reciprocidad en el trabajo presenta una tendencia frente al patrón tradicional donde predominaba el trabajo familiar en los asentamientos, aunque dichas actividades eran de carácter más diversificado.

Respecto al uso de mano de obra asalariada se observa que ésta es reclutada en las propias comunidades. Esto, pese a ser estacional, constituye claro signo de un proceso de diferenciación interna en las comunidades. El trabajo es pagado en dinero y se ha encontrado que los niveles de asalariamiento son más altos allí donde la tierra es más escasa y su uso más intensivo. Esta relación aparece en el Cuadro No. 6. Asimismo, estas comunidades presentan los más al

Cuadro N° 6 NIVELES DE ASALARAMIENTO EN RELACIÓ A LA DISPONIBILIDAD DE TIERRAS E INTENSIFICACION DEL USO DEL SUELO			
Comunidad	A	B	C
Rio Bertha	4.3	62.8	25.0
Santa Rosa			
de Panakiari	6.8	44.5	45.4
Cushiviani	7.0	50.3	23.0
San Ramón			
de Pangoa	13.6	29.5	6.4
Boca Kiatari	21.9	23.2	9.5
Yavirironi	29.8	9.7	13.3
A Promedio de hectáreas por familia			
B Porcentaje de tierra cultivada (intensificación)			
C Porcentaje de familias que contratan trabajo asalariado			

tos índices promedio de adopción del café por familia. Esto se explica en gran parte porque es un cultivo que demanda bastante mano de obra, en muchos casos más que la disponibilidad familiar.

También el trabajo comunal denominado "faena", que se orienta sobre todo a obras públicas, como la construcción de escuelas, postas sanitarias, caminos y puentes.

Desde que la agricultura pasó a predominar en las comunidades de Satipo se han producido algunos reajustes importantes en la división del trabajo por género en la familia.

Hoy las horas más largas de trabajo de hombres y mujeres, son para la agricultura. La rigidez tradicional en la división del trabajo por género se ha flexibilizado.

A partir de la adopción de cultivos con alta demanda de mano de obra,

actividades como el deshierbe y la cosecha son ejecutadas indistintamente por hombres y mujeres. Pero en otras actividades como la apertura de chacras, la preparación de alimentos y la crianza de los niños, sigue vigente el patrón tradicional.

Diferenciación interna

La sociedad Campa, al igual que la mayoría de los grupos nativos de la amazonía tiene tradicionales rasgos igualitarios. Como resultado de los procesos antes examinados -patrón de asentamiento, escasez de tierras y adopción de cultivos permanentes- en las comunidades han aparecido ahora algunas evidencias de un proceso incipiente de diferenciación social. La superficie de tierra cultivada por familia es el indicador más importante de la diferenciación. Otro es la contratación de trabajo asalariado. El Cuadro No. 7 da una idea de este proceso en términos promediales.

Existen además otros factores de diferenciación, que deben ser investigados, como el ingreso a actividades remuneradas no agrícolas. Nos referimos a casos como los profesores bilingües y los promotores de salud que reciben

salarios del Estado, o los propietarios de pequeñas tiendas de abarrotes.

Otro signo de la diferenciación es la parcelación del territorio comunal: la adopción del café y de los cultivos permanentes genera en la práctica el derecho al uso vitalicio de la parcela, que además es heredada de padres a hijos.

De acuerdo a la Ley de comunidades nativas ya la Constitución Política del Perú la tierra es de propiedad comunal y es inalienable. Pero dados la escasez de este recurso y el crecimiento poblacional, no puede descartarse que en un futuro no muy lejano se den procesos de compraventa de tierras en las comunidades.

Cuadro Nº 7 DIFERENCIACION INTERNA			
Comunidad	A	B	C
Boca Kiatari	5.10	36.5	11
Cushiviani			
Río Bertha	3.57	7.25	10
San Ramón			
de Pangoa	2.75	4.5	9
Yavirironi	4.03	8.5	8
Santa Rosa	2.91	3.5	4
de Panakiari	3.06	5.25	3
A Promedio de área familiar cultivada			
B Area más grande cultivada familiarmente			
C Tamaño de la familia			

Articulación al mercado

A partir de los años 50 la región de Satipo se integra al mercado nacional e internacional por la repentina alza del precio del café. En esos años la producción era transportada a Lima por vía aérea. Esto duró hasta la llegada de la carretera a Satipo, lo cual dinamizó las actividades comerciales.

Esta región ha venido funcionando desde entonces como abastecedora de productos agrícolas a la capital y a la vez como compradora de productos manufacturados provenientes sobre todo de Lima. Sin embargo este intercambio de mercancías no ha sido favorable a la región. Los términos desiguales del intercambio han sido un factor limitante para el desarrollo regional.

Esta situación de precios bajos para los productores agrarios y altos costos de los productos manufacturados en el campo afecta a colonos y nativos. Pero más a estos últimos, explotados tanto por los intermediarios como por los colonos.

El grado de articulación económica a la sociedad mayor a través del mercado es bastante alto en las comunidades. Todas ellas venden productos agrícolas (café, plátano y cacao) y compran bienes manufacturados.

Otra forma de articulación económica es con el mercado de trabajo exterior a las comunidades, donde hay una incipiente venta de mano de obra nativa para labores temporales en los fondos cafetaleros y en la construcción, para com-

COMUNIDADES CAMPA DE SATIPO

plementar el ingreso familiar. Sobre todo el jefe de la familia y el hijo mayor venden su fuerza de trabajo. No se ha detectado casos de mujeres.

La comercialización de los productos es sobre todo familiar. No se ha encontrado sistemas de tipo cooperativo o mercantiles comunales. El café es vendido a pequeños compradores intermediarios, a la cooperativa de colonos de San Martín de Pangoa y a grandes comerciantes.

Sobre la base de algunos indicadores sociales analizados hasta aquí, bien se podría argumentar la existencia de un proceso de campesinización entre los Campa más articulados al mercado. Aunque dichos indicadores (diferenciación, parcelación, asalariamiento, disminución de los niveles de reciprocidad) son aun relativamente incipientes y están contrarrestados por el factor étnico.

Así, resulta fundamental comprender el proceso de formación de las federaciones nativas a partir de coincidencias étnicas.

Es indudable que la población nativa tiene reivindicaciones y problemas comunes con el sector campesino, como un mayor acceso a la tierra, o la necesidad de mejorar los términos de intercambio. Sin embargo, esto no ha llevado a que lo específico de las reivindicaciones indígenas se haya diluido en aquéllas compartidas con el campesinado.

Compatibilidad de los cambios con una perspectiva de desarrollo sostenido

Es evidente en la zona de Satipo el proceso de deterioro ecológico,

manifiesto en la degradación de los suelos y en la progresiva extinción del bosque y de la fauna. Este problema no es exclusivo de Satipo sino que se repite, con mayor o menor intensidad, en cada uno de los frentes de colonización en la selva alta.

Las principales causas del deterioro ecológico son el acelerado crecimiento poblacional y las prácticas inadecuadas en el manejo del suelo por parte del colono andino. Luego está la falta de una política estatal, que a través de programas de extensión y de manejo de recursos naturales ponga freno a este proceso.

El alto grado de conocimiento alcanzado por la población nativa sobre su entorno ecológico está fuera de discusión. Pero hoy la aplicación de dicho conocimiento está seriamente condicionada por la escasez de tierras y el progresivo -casi forzoso- tránsito hacia una agricultura de carácter permanente orientada al mercado. Corresponde a estudios de carácter más técnico determinar si el sistema actual de manejo de cafetales con sombra y sin

uso de fertilizantes es adecuado a las condiciones físicas locales, y si es viable en el largo plazo.

Lo que sí podemos concluir de este modelo es que acentúa la dependencia respecto del mercado, en cuanto el café está desplazando progresivamente a los cultivos de autoconsumo.

La ausencia de canales adecuados de comercialización es otro problema que está afectando seriamente a la economía familiar. Hoy esta situación se está exacerbando con los altos niveles de inflación y la consiguiente reducción del poder adquisitivo, lo cual a su vez empobrece la nutrición local.

Por otro lado, en el futuro el crecimiento poblacional y la escasez de tierras en las comunidades puede traer consigo serias implicancias para la población nativa. Es casi inminente la parcelación de las comunidades, proceso que se acentuará con la expansión del café a costa de los cultivos de autoconsumo.

Asimismo, la búsqueda de empleo fuera de las comunidades aumentará por la creciente necesidad de complementar los ingresos familiares. También crecerá el asalariamiento y con él el proceso de diferenciación social en las comunidades. La migración hacia zonas más alejadas o a centros urbanos será otra alternativa.

Consideramos que existen dos posibles salidas frente al problema analizado aquí: Una es establecer una política de ampliación del territorio de las comunidades en zonas adecuadas, es decir más alejadas, menos accesibles. Esta posibilidad, contemplada en la legislación vigente sobre comunidades nativas, es reivindicada desde hace varios años por las comunidades de la zona, pero sin éxito.

La otra es la búsqueda de una alternativa tecnológica adecuada al medio ecológico y social, capaz de constituirse en un sustituto apropiado a la crisis de la agricultura migratoria. Ya hay algunos esfuerzos en ese sentido, tanto en el Perú como en el extranjero. Entre ellos podemos mencionar el modelo desarrollado para la selva baja por el INIPA, en Yurimaguas, donde se experimenta con la producción continua de cultivos anuales rotativos en suelos ácidos de baja fertilidad.

La investigación y experimentación en modelos agro-forestales constituyen otras posibles salidas al problema. Aquí podemos mencionar ejemplos como el sistema *Alley Cropping* desarrollado por el Instituto Internacional de Agricultura Tropical (IITA), de Nigeria. Pero aún no está demostrada la factibilidad de la aplicación de estos modelos en condiciones reales, es decir, su adaptabilidad al medio ecológico y socio-económico.

COMUNIDADES CAMPA DE SATIPO

Será importante que, luego de una adecuada validación de las alternativas desarrolladas, éstas sean difundidas mediante programas de extensión que además involucren a los colonos.

BIBLIOGRAFIA

ARAMBURU, Carlos

- 1982 "Expansión de la frontera agraria y demográfica en la selva alta peruana en: *Colonización de la Amazonía*, Ed. CIPA, Lima. CIPA Bedoya, Eduardo
- 1984 "Proyecto de investigación: impacto de la economía de mercado de las comunidades nativas de Satipo, Bajo Urubamba y Madre de Dios", Documento de Trabajo, CIPA, Lima.

BUITRON, Ayme

- 1984 "Pre-diagnóstico de la provincia de Satipo y de las Comunidades Campa de algunos de sus distritos", en: *Informe de actividades del proyecto de investigación sobre el impacto de la economía de mercado en las comunidades nativas*, CIPA, Lima.

FERNANDEZ, Eduardo.

- 1986 "Para que nuestra historia no se pierda", serie Documentos No. 7, CIPA, Lima.

RUTHEMBERG, Hans

- 1980 *Farming Systems in the Tropics*, Oxford University Press.

SHOEMAKER, Robin

- 1981 *The Peasants of El Dorado*, Cornell University Press.

VARESE, Stéfano

- 1973 *La sal de los cerros*, Ed. Retablo de Papel, Lima.

WATTERS, R.F.

- 1971 *Shifting Cultivation in Latin America*, FAO Forestry Development Paper No. 17, Roma.

ECONOMIA COCALERA Y VIOLENCIA SOCIAL /
CLAUDIO TANTAHUILCA

Introducción

La economía de la coca viene predominando en la ceja de selva oriental, y tiene repercusiones a nivel local, regional, nacional e internacional, razón suficiente para investigar su funcionamiento.

Este trabajo pretende una aproximación al conocimiento de la economía cocalera, para proponer soluciones desde el ángulo económico, y comprende seis partes. La primera desarrolla un breve enfoque de las políticas económicas y agrarias que los gobiernos han venido ejecutando. La segunda analiza la producción de la coca y sus derivados en el Alto Huallaga, los factores de la producción y avances tecnológicos. La tercera trata sobre los mercados formales e informales de la coca y sus derivados, las formas de funcionamiento y las eficiencias socioeconómicas. La cuarta mide la rentabilidad económica y la sensibilidad de los cultivos de ceja de selva. La quinta identifica los factores que generan la violencia social y sus cambios a partir de la presencia de Sendero Luminoso. Por último, la sexta parte formula conclusiones sobre la realidad y propone soluciones.

Breve enfoque de la situación socioeconómica del Oriente

La economía cocalera es la base de la economía oriental, con repercusiones a nivel nacional y mundial, por lo que se debe estudiar su funcionamiento. Para ello planteamos las siguientes hipótesis:

El sistema económico capitalista propicia un mayor desarrollo de la economía cocalera, ya que la población peruana enfrenta una grave crisis económica y busca actividades más rentables.

- Las políticas económicas y agrarias que se expresan en una legislación mal diseñada, coadyuvan al mayor desarrollo de la economía cocalera.
- La coca es un cultivo de alta rentabilidad y muy simple de producir.
- La economía cocalera que se desarrolla al margen de la ley, enfrenta diferentes problemas económicos y sociales, los que son solucionados con la violencia social.

Desde la llegada de los españoles hasta hoy la política económica ha sido diseñada en función del desarrollo de los países dominantes, profundizando cada día más la dependencia económica, financiera, cultural, etc. El sector agropecuario se desarrolla dentro de este contexto económico, sin un plan de corto, mediano y largo alcance, coherente y viable para su desarrollo económico. La economía cocalera se desarrolla en la misma forma que el vasto sector agropecuario, es dependiente de los países capitalistas desarrollados, y orienta los productos en función a la demanda.

En la agricultura en la ceja de selva oriental, la mayor parte de los cultivos alimenticios se encuentra en proceso de estancamiento. Los cultivos transitorios -arroz, maíz, plátano- son los más afectados por la recesión. Los cultivos permanentes se encuentran estancados o con crecimientos mínimos. Los cultivos de cacao y coca son los que tienen crecimientos mayores (Cuadro No. 1).

La agricultura de la ceja de selva oriental se encuentra estancada en comparación con la agricultura en la ceja de selva de Chanchamayo, que ahora suministra frutas a la selva oriental.

Esta desigualdad se debe al tipo de inversiones y empresarios que desarrollaron la agricultura en ambas zonas.

Los sectores económicos de construcción, comercio, transporte, etc., dependen en un 80-90% de la economía cocalera. Los ingresos de los campesinos de la selva provienen del cultivo de la coca; en 50 familias encuestadas se ha podido observar que los ingresos por venta de la coca y sus derivados llegan a 9,000 dólares al año, en tanto que por la

Cuadro N° 1 CULTIVO Y PRODUCCION DE DIVERSOS CULTIVOS EN EL DEPARTAMENTO DE HUANUCO (hás. y T.M.)				
	1980		1981	
	Superficie	produc.	superficie	produc.
Arroz	1,562	2,979	1,187	2,202
Maíz Inorido	3,664	7,395	1,927	3,915
Plátano	5,500	132,550	6,000	144,660
Yuca	1,640	11,562	1,640	11,562
Cacao	1,450	652	2,000	1,000
Café	2,500	1,750	2,500	1,625
Coca	11,466	31,646	12,660	34,942

Fuente: Ministerio de Agricultura - Of. estadística-Huánuco, Of. de Alto Huallaga.

COCA Y VIOLENCIA SOCIAL

venta de maíz y arroz obtienen 200 dólares al año. La producción de frutas y animales se dirige al autoconsumo. La propia economía cocalera genera una determinada estratificación social. En la pirámide de ingresos tenemos el siguiente orden, empezando por la base: productores de hoja de coca y pasta básica de cocaína (PBC); productores y comerciantes de PBC; productores de clorhidrato de cocaína y comerciantes internacionales (en su mayoría colombianos). Las brechas socioeconómicas son abismales, y los productores peruanos son explotados por los extranjeros.

La economía cocalera distorsiona fuertemente el normal desarrollo de la economía regional.

Cultivo y producción de la coca y de sus derivados

Se cultiva coca en los departamentos de Huánuco, San Martín y Ucayali (Cuadro No. 2). La producción de PBC se realiza en las zonas de sierra y selva de los departamentos mencionados.

La coca es una de las plantas más antiguas de Sudamérica y es de género *erythroxyl*

Cuadro N° 2 DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL CULTIVO DE LA COCA			
Ubicación	N° Productores empadronados	Cultivos has.	Produc. T.M.
DPTO. HUANUCO			
Prov. Huánuco			
Dist. Chinchao			
" Churubamba	350	358.6	80.9
Prov. Dos de Mayo	128	136.6	33.3
Dist. Jivia			
" Marías	1	0.5	
Prov. de Huamalíes	21	10.7	3,691.5
Dist. A vancay			
" Jircán	27	19.7	8,935.5
" Monzón	3	0.6	138.0
Prov. Marañón	903	874.9	346,299.3
Dist. Huacrachuco			
" Cholón	2	3.0	230.0
Prov. Huacaybamba	44	53.0	1,587.0
Prov. Pachitea	38	27.8	7,285.3
Dist. Panao			
" Chaglla	8	6.4	1,426.0
Prov. Leoncio Prado	83	46.4	2,208.0
Dist. Rupa Rupa			
" D. Alomía R.	662	670.1	179,020.5
" H. Valdizán	229	321.8	73,945.0
" Padre Luyando	58	58.3	4,220.5
" M. D. Beraún	494	977.9	487,956.5
" J. C. Castil	522	479.9	109,083.3
DPTO. SAN MARTIN	973	1,274.2	290,174.4
DPTO. UCAYALI			
Prov. de Huallaga			
Dist. Sacacha	1	1	--
Prov. Mariscal Cáceres	6	3.5	23.0
Dist. Juanjuí	1	0.2	5.1
" Huímbo	310	177.9	46,101.8
" Tocache	877	950.5	331,263.5
" Uchiza	4	3.3	--
" Campanilla	1	1.0	--
" Sajarillo			
DPTO. DE UCAYALI	137	151.7	19,711.0
Dist. Padre de Abad			

Fuente: Encuesta de ENACO, 1979, Huánuco.

Ion, originario del Perú y Bolivia; *erytros* por el tronco de color rojo, *xylon* por madera. Contiene: celulosas, resina, grasas, calcio, fósforo, hierro, vitaminas B1, B2, Y varios alcaloides.

Son factores de la producción:

La ecología. La coca requiere de un bosque húmedo tropical, o de uno muy húmedo premontano y tropical. La humedad promedio es de 84% y la temperatura media de 24 grados centígrados.

La tierra. Este cultivo se ubica entre los 500 y 2,000 m.s.n.m. Los suelos son ligeros, arenosos, húmedos y ácidos, con materiales calcáreos o calizos. Se obtiene a través de compras (propietarios), posesionarios, arrendatarios, adjudicatarios, etc. (Cuadro No. 3).

Regímenes	Propie- tarios	Posesio- narios	Arrenda- tarios	Adjudica- tarios	Otros	No decla- rados	Total
Unidades	691	2,120	95	440	8	237	3,591
estructurada %	19.24	59.04	2.64	12.25	0.22	6.60	100

La mano de obra. Este factor no demanda especialización alguna. La mano de obra de la hoja de coca y la *PBC* proviene casi toda de la región sierra de Huánuco (Cuadro No. 4), cuyas tierras abandonan.

Provincias	1,972	Años 1981	crec. prom. (%)
Ambo	7,157	8,187	1.44
Dos de Mayo	15,006	16,148	0.76
Huacaybamba	2,544	2,992	1.76
Huamalíes	8,899	16,799	8.87
Leoncio Prado	11,605	15,498	3.35
Marañón	3,160	4,013	2.70
Pachitea	6,707	7,596	1.32
Puerto Inca	1,569	2,725	7.37
Huánuco	15,849	18,126	1.44

Fuente: Censo Estadístico Departamental.

Los inmigrantes de otros departamentos se dedican a otras fases de la producción o a otros sectores económicos relacionados con la producción de la coca y sus derivados.

Los otros factores de producción. Entre los factores que se requiere para el cultivo de la coca tenemos: herramientas, semillas, maquinarias y equipos, pesticidas, fertilizantes, etc. (Cuadro No. 5).

Los factores de la producción de la PBC. Entre los más

COCA Y VIOLENCIA SOCIAL

Cuadro N° 5 COSTO DE PRODUCCION PARA UNA HECTAREA (ANUAL) (Enero 1,988)					
Rubros	Unidad medida	Cantidad	Valor unitario L./	Total L./	Estructura %
I.- Gastos-Cultivo					
Preparación-tierra	jornal	25	500	12,500	4.55
Siembra	"	60	500	30,000	10.93
Labores culturales	"	138	500	69,000	25.14
Cosecha	"	250	5,000	145,000	52.83
I. - Gastos especiales					
Almácigos 5 arrob.	kilos	60	175	10,500	3.82
Dithane M-45	"	4	290	1,160	0.42
Cupravit OB-21	"	2	190	30	0.14
Azodrin 600 CE.	litro	6	420	2,520	0.92
Sevin 85% PM.	kilo	3	450	1,350	0.49
Thriodan 35% CE.	litro	3	360	1,080	0.39
Esgostin	"	1	980	980	0.36
Total				274,470	100

Fuente: Elaborado por el autor en base a las experiencias directas.

Importantes tenemos: coca, ácido, cal, kerosene, carbonat, etc. (Cuadro N° 6). De otro lado la producción de clorhidrato de cocaína, requiere PBC, éter, alcohol etílico, ácido clorhídrico, amoniaco, permanganato, alcohol metílico o absoluto y agua destilada.

Cuadro N° 6 COSTO EJECUTADO EN UN PROCESO DE PRODUCCION (3 a 3.5 kg.) (Noviembre 1,988)					
Factores	Medidas	Cantidad	Costo l/ unitario	Total	Estructura %
Coca	arobas	20	20,000	400,000	92.17
Acido	kilo	4	2,500	10,000	2.30
Cal	"	50	1,500	1,500	0.35
Kerosene	galón	30-40	500	17,500	4.03
Carbonato	kilo	1	5,000	5,000	1.15
Otros					

Fuente: Elaborado por el autor en base a la encuesta.

La producción se efectúa en dos formas: formal (lícita) e informal (ilícita). La primera comprende a los cultivos registrados por la Empresa Nacional de la Coca (ENACO), cuyas cosechas se comercializan a través de esa misma empresa monopólica. Esta producción muestra un continuo descenso, debido a la política del gobierno de erradicar el cultivo de la coca (Cuadro No. 7). La informalidad hoy domina casi toda la producción de este cultivo y es resultado de muchos factores.

Los más importantes son: la existencia de una fuerte demanda por parte de la población de altos ingresos, particularmente en los países desarrollados; la alta rentabilidad de la economía cocalera; la política de la erradicación del gobierno, que desplaza a los productores formales a la informalidad; la política agraria inadecuada y descuidada para la zona, hace que el cultivo de productos alimenticios tenga grandes desventajas en relación al de la coca. Existen diferencias de comercialización, precios y facilidades de cultivo; la crisis económica que se profundiza obliga a la población a refugiarse en la economía cocalera que tiene alta rentabilidad.

La producción informal de la coca se estima en base a las pérdidas de las hectáreas cultivadas de los

Cuadro N° 7 EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE LA COCA (En TM.)				
Años	Huánuco	San Martín	Ucayali	Total
1970	1,727.2	195.6	5.2	1,928.0
1971	1,681.3	194.0	8.3	1,883.6
1972	1,600.8	180.3	5.8	1,786.9
1973	1,615.6	139.9	9.4	1,764.9
1974	1,519.4	135.6	9.7	1,664.7
1975	1,544.2	161.3	11.6	1,717.1
1976	1,514.2	176.1	14.6	1,704.9
1977	1,369.0	209.2	7.6	1,586.1
1978	1,083.3	218.0	6.3	1,307.6
1979	1,024.0	113.8	10.9	1,148.7
1980	435.5	3.0	4.9	443.7
1981	475.5	4.0	17.0	496.5
1982	400.0	2.0	28.0	430.0
1983	384.0	--	17.0	401.0
1984	207.6	--	9.2	216.8
1985	115.9	--	5.2	121.1
1986	130.0	--	5.8	135.8
1987	87.2	--	3.9	91.1

Fuente: Memoria de ENACO. Huánuco.

productos alimenticios en el departamento de Huánuco, (Cuadro No. 8).

Las relaciones son como sigue:

$$HE_t = HI_{t1}; DHCA_t = HI_{t2}; THI = HI_{t1} + HI_{t2}; \text{ donde: } HE_t, = \text{hás. erra}$$

COCA Y VIOLENCIA SOCIAL

dicadas, HI_t = hás. informales a cambio de erradicación, DHCA_t = descenso de hás. de cultivos alimenticios (base 1979-81), HI_a = hás. informales a cambio de DHCA_t, TH_t = total de hás. informales del cultivo de la coca.

Los resultados de las estimaciones se observan en el Cuadro No. 9.

La producción total tiene un crecimiento anual promedio de 24%. La participación de la producción formal ha disminuido de un 23% en 1971, a 0.196% en

1988: el 99% de la economía cocalera se desarrolla en la informalidad (Cuadro No. 10).

En cuanto a la productividad, la producción de la coca requiere cuidados elementales sin aplicación de nuevas tecnologías. El rendimiento promedio de una hectárea de cultivo con tecnología simple o tradicional es de 690 kg. Los cultivos con mayores cuidados y con aplicación de algunos elementos químicos (Cuadro No. 5, rubro II), tienen un rendimiento promedio de 840 kg. por há., lo cual representa un incremento de 22%.

Cuadro N° 8 HECTAREAS COSECHADAS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS Departamento de Huánuco				
Años	Cultivos Permanentes	Cultivos transitorios	Total	Variación
1979	6,399	57,283	63,682	.-
1980	5,450	51,822	57,272	-6,410
1981	5,990	44,215	50,205	-7,067
1982	6,045	47,746	53,791	3,586

Fuente: Ministerio de Agricultura, Oficina de Estadística.

Cuadro N° 9 CULTIVOS INFORMALES ESTIMADOS EN LA ZONA (Variación)				
Años	HI ₁	HI ₂	TH _t	Producción Total (T.M.)
1971	16.1	2,949	2,965.1	8.133.6
1972	51.1	3,288	3,339.1	9,215.9
1973	59.1	3,667	3,726.1	10,284.0
1974	95.4	4,090	4,185.4	11,551.7
1975	95.4	4,562	4,657.4	12,854.4
1976	95.4	5,087	5,182.4	14,303.4
1977	123.9	5,673	5,796.9	15,999.4
1978	224.8	6,326	6,550.8	18,080.2
1979	282.4	7,067	7,349.4	20,251.0
1980	537.8	7,868	8,405.8	23,200.0
1981	537.8	8,775	9,312.8	25,703.0
1982	542.8	9,786	10,328.8	28,507.5
1983	553.3	10,913	11,466.3	31,646.9
1984	620.0	12,040	12,660.0	34,941.6
1985	654.7	13,283	13,937.7	38,468.0
1986	654.7	14,656	15,310.7	42,257.5
1987	665.6	16,170	16,835.6	46,466.2
1988	665.6	17,840	18,505.6	51,075.4

Fuente: Estimado por el autor, véase en el texto la metodología.

Cuadro N° 10 PRODUCCION TOTAL DE LA COCA (En T.M.)			
Años	Producción informal estimada	Producción formal total	Producción total
1971	8,183.6	1,883.6	10,067.2
1972	9,215.9	1,786.9	11,002.8
1973	10,284.0	1,764.9	12,048.9
1974	11,551.7	1,664.7	13,216.4
1975	12,854.4	1,717.1'	14,571.5
1976	14,303.4	1,704.9	16,008.3
1977	15,999.4	1,586.1	17,585.5
1978	18,080.2	1,307.6	19,387.8
1979	20,251.0	1,148.7	21,399.7
1980	23,200.0	443.7	23,643.7
1981	25,703.0	496.5	26,199.5
1982	28,507.5	430.0	28,937.5
1983	31,646.9	401.0	32,047.9
1984	34,941.6	216.8	35,158.4
1985	38,468.0	121.1	38,589.1
1986	42,257.5	135.8	42,393.3
1987	46,466.2	91.0	46,557.2
1988	51,075.4	n.d.	51,075.4

Fuente: Elaborado en base a los cuadros N° 7 y N° 9.

El mercado de la coca y sus derivados

La hoja de la coca ha tenido tradicionalmente como mercados las áreas rurales, particularmente en los Andes. A partir del procesamiento de la hoja en los últimos decenios, este mercado se ha ampliado hacia el sector externo principalmente a países desarrollados.

La hoja de coca y sus derivados tales como PBC y clorhidrato de cocaína, se comercializan en mercados formales e informales. El mercado formal es manejado por ENACO. La sucursal de esta empresa en Tingo María tiene oficinas de acopio ubicadas en los centros de producción de la hoja, y que abastecen la comercialización

orientada hacia la sierra de la región, a través de los comerciantes detallistas autorizados por la propia empresa.

ENACO cuenta también con una planta industrial para la producción de PBC y clorhidrato de cocaína destinados a la exportación y usos medicinales. La planta industrial de ENACO está instalada en la capital, donde no existe la producción de la hoja -materia prima básica-, ni el mercado para el producto final. ENACO no desarrolla una política de precios adecuados ni competitivos con el mercado informal, por lo que resulta ineficiente y permite el desarrollo del mercado informal. Hoy el mercado formal es insignificante en relación al mercado total (Cuadro No. 11). Para la producción de PBC véase el Cuadro No. 12.

El mercado informal ha llegado a incluir casi toda la producción y comercialización de la coca y sus derivados. Se desarrolla según las fuerzas de la oferta y demanda, con restricciones momentáneas por parte de las fuerzas armadas. En la comercialización del clorhidrato de cocaína no existe la libre competencia,

COCA Y VIOLENCIA SOCIAL

pues existen organizaciones oligopólicas internacionales que imponen fuertes barreras al ingreso a dicha actividad.

Este mercado sufre algunos cambios con la intervención de las fuerzas policiales, lo cual repercute en los precios y los volúmenes producidos. Cuando se controlan los insumos, los precios tienden a subir

Cuadro N° 12 LA EXPORTACION DEPBC-ENACO		
Años	Kilos	Divisas \$.
1977	302.174	115,772
1978	338.479	184,567
1979	653.000	433,025
1980	60.500	49,616

Fuente: Memoria de ENACO.

Cuadro N° 13 PRODUCCION y COMERCIALIZACION INFORMAL ESTIMADA (Variación)		
Años	Producción PBC kg.	Divisas US\$
1983	431,745	167'085,315
1984	476,693	184'480,191
1985	524,802	203'098,374
1986	576,500	223'105,500
1987	633,918	245'326,260

Fuente: Elaborado en base a los cuadros N° 10 Y N° 6.

Cuadro N° 11 PRODUCCION Y COMERCIALIZACION (T.M. / Variación)			
Años	Producción total	Comercia- lización ENACO	Particip. ENACO %
1983	32,047.9	401.0	1.25
1984	35,158.4	216.8	0.61
1985	38,589.1	121.1	0.31
1986	42,393.3	135.8	0.32
1987	46,557.2	91.0	0.19

Fuente: Elaborado en base a los cuadros N° 7 y N° 10.

debido a la escasez, y cuando los controles son por el lado de la demanda, los precios tienden a bajar, tanto para la coca como para sus derivados. Cuando ambas se combinan, la situación económica cocalera entra en crisis. Sin embargo, a largo plazo la economía se estabiliza, pues aparecen nuevos aeropuertos y nuevas modalidades de producción y transportes de insumos y productos finales (Cuadro No. 13).

En diciembre de 1988 ENACO pagaba I/. 1800 el kilo de coca y en el mercado informal se cotizaba en I/. 6,700 kilo.

Evaluación económica

La rentabilidad de los cultivos se mide en base a los datos registrados en hojas de trabajo entre 1986 y 1988.

Los cultivos transitorios más importantes tienen los siguientes índices de rentabilidad: arroz variedad cica 8, 71.11 %, variedad radin china, 38.58%; frijol huallaguino, 14.43%; maíz amarillo PMC- 747, 4.86%; maíz cubano,

5.28%; yuca blanca, 17.88% a 39.05%; plátano, 31.48%; café, 15.5%; naranjo, 5.97% y la coca 193.9% (Cuadro No. 14). Dadas estas tasas de rentabilidad, los recursos escasos se trasladan al cultivo de la coca.

Cuadro N° 14 RENTABILIDAD ECONOMICA DE LOS CULTIVOS POR HECTÁREA EN UN PROCESO DE PRODUCCION (1986/1987) (En intis)						
CULTIVOS / Variedad	Rdnto. kg/há.	Precio chacra kg./H.	Ingreso total	Costo total	Utilidad neta	Indice rentabil.
MAIZ						
cica 8 *	5,200	1.9	10,140	5,926	4,214	71.11
radín china**	2,400	1.95	4,780	3,377	1,303	38.58
FRIJOL						
Huallaga amarillo	1,050	4.200	4,410	3,864	556	14.43
MAIZAMARILO DURO						
PMC-747*	3,500	1.450	5,075	4,840	235	4.86
Amarillo cubano**	1,800	1.450	2,610	2,479	131	5.28
PLATANO ¹						
Inguiri**	17,000	0.550	9,350	7,111	2,239	31.48
YUCA						
Blanca**	8,000	0.45	3,600	2,589	1,011	39.05
CAFÉ						
Caturra*	740	11.5	8,510	7,189	1,321	18.4
CACAO ²						
Criollo*	560	18.50	10,360	5,772	4,588	79.50
NARANJO ³						
Valencia*	1,308 ⁵	20	26,160	24,687	1,473	5.97
COCA ⁴						
Coca Huánuco**	60 ⁶	22,000	1'320,000	449,150	870,850	193.90

Fuente: Elaborado en base a los registros en hojas de trabajos del Banco Agrario.
* Tecnología media; ** Tecnología tradicional.
1) En 3 años para 1987; 2) a 7 años; 3) a 7 años; 4) a 2 años; 5) cajones; 6) arrobas
Los datos de la coca son a diciembre 1988.

Después de la coca está el cultivo de cacao con 97.5% de rentabilidad. Pero la fabricación de PBC tiene un rendimiento de 87.21 % Y el proceso de producción dura sólo tres días, por lo que se impone la economía cocalera (Cuadro No. 15)

COCA Y VIOLENCIA SOCIAL

Cuadro N° 15 RENTABILIDAD ECONOMICA DE LA HOJA Y PBC EN UN PROCESO DE PRODUCCION / En intis		
Rubros	Coca hoja	PBC por 620 kg. coca
Rendimtos. en kg.	690	3.25
Precios kg.	1,913.04	250,000.00
Costo total prado	449.150	434,000.00
Ingreso total	1'320,000.0	812,500.00
Utilidad	870,850.0	378,500.0
Indice rentabil.	193.9	87.21

Fuente: Elaborado en base a los registros en hojas de trabajo del Banco Agrario.
- El cultivo de la coca tiene un proceso de tres meses.
- La producción de PBC tiene un proceso de tres días.

Se ha analizado el problema de la producción de la coca desde el ángulo netamente económico, para lo que hemos utilizado programación lineal con el paquete LP - 88. El modelo sigue una metodología convencional y elemental (Cuadro No. 16). Los resultados observados en los cuadros No. 17-A y 17-B indican que el agricultor debe cultivar 8.5494 hás. de coca, para un retorno máximo de l/. 232,664.58 (\$ 16,281.64 en marzo de 1986). Asimismo, se tiene un precio sombra de l/. 1.93887. Se emplea sólo el 22%

Cuadro N°16 MODELO DE PRODUCCION A 1,986										
Restricciones	Nivel de produc.	PM	PF.	PA.	Actividades PY.	PP.	PN.	PE.	PO.	PC.
Terreno	20 has.	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Mano obra	35,500 h/H.	728	520	840	624	832	9,680	952	752	911
Capital	120,000 l/.	2,479	3,854	5,926	2,589	699	7,715	7,189	5,772	14,036
Prec. neto l.	--	131	556	4,214	2,222	1,011	460	1,321	4,588	27,214

PM = Producción de maíz, variedad amarillo cubano, tecnología tradicional
 PF = " " frijol " huallagino amarillo, tecnología media
 PA = " " arroz " cica 8, tecnología media.
 PY = " " yuca " blanca, tecnología tradicional.
 PP = " " plátano " inguiri, tecnología tradicional.
 PN = " " naranjo " valencia, tecnología medio.
 PE = " " café " caturra, tecnología media.
 PO = " " cacao " criollo.
 PC = " " coca " criollo.

Cuadro N°17 - A SOLUCION DUAL DEL MODELO					
Restric- ciones	Status	Precio sombra	Máximo disponible	Utilizado	No utilizado
Tierra	no limitante	0.00000	20.00	8.5494	11.451
Trabajo	no limitante	0.00000	35,500.00	7,788.54	27,711.46
Capital	limitante	1.93887	120,000.00	120,000.00	0.000000
Retomo Maximo (R) I/. 232,664.5768					

Cuadro N° 17 - B SENSIBILIDAD DE LOS CULTIVOS					
Cultivos	Status	Valor	Precios netos por há. en I/.		
			lo que debe ser es	debe ser mínimo	Debe ser máximo
Maíz	N.B.	-	131	no hay	4806
Frijol	"	-	556	"	7,472
Arroz	"	-	4,214	"	11,489
Yuca	"	-	1,011	"	5,019
Plátano	"	-	699	"	4,308
Naranja	"	-	460	"	14,958
Café	"	-	1,321	"	13,938
Cacao	"	-	4,588	"	11,191
Coca	Basis	8.5494	11,156	no hay	

N.B: Nom basis

*Sensibilidad de los cultivos
(Cuadro No. 17 - B)*

- Los precios de los cultivos alimenticios deben subir; por ejemplo, el maíz debería tener un precio neto de I/. 4,806.5, para ser competitivo con la coca.
- El precio neto de la coca debería bajar hasta I/. 11,156.821, para promover el cultivo del cacao.

Repercusión de la economía cocalera en la economía nacional

- . Distorsiona la economía de la zona y absorbe los recursos humanos.
- . Disminuye la producción alimenticia de la región.
- . Genera divisas para la economía peruana.
- . Genera nuevos poderes económicos y corrompe a las autoridades.
- . Genera violencia social y afecta a la juventud de los países desarrollados.

La violencia social

La violencia social que se desarrolla en la zona selvática tiene una causa fundamentalmente económica. En las transacciones de PBC existen problemas de "cuentas": muchos acopiadores que no cumplen con sus obligaciones, pagan con

COCA Y VIOLENCIA SOCIAL

su vida. En el mercado de PBC, existe una competencia entre los grandes y los pequeños comerciantes, y terminan arreglando sus cuentas a balazos. Hoy la violencia social que se desarrolla en la zona cobra mayor fuerza con la orientación ideológica de Sendero Luminoso.

También la intervención militar genera violencia, por su comportamiento y el uso de armas de fuego.

En cuanto a los factores que generan la violencia, podemos definir dos etapas:

1. Antes de, la participación de SL, los factores eran netamente en función a la PBC.
 - La competencia en el mercado de PBC.
 - La minimización de los riesgos en la producción y comercialización de PBC.
 - No cumplimiento de las obligaciones (pagos al ofertante).
2. Con la intervención de SL:
 - No cumplimiento de las obligaciones.
 - Existencia de gente de mal vivir (delincuentes, prostitutas, etc..)
 - La orientación ideológica (sus formas de lucha).

Los factores de la violencia van cambiando y los objetivos a lograr son otros. Actualmente la selva se encuentra controlada por SL, que espera cualquier injusticia para intervenir. En la selva no se genera violencia mientras las cosas se desarrollen de acuerdo a la política de SL; la violencia o los enfrentamientos ocurren cuando aparecen actitudes o trabajos que no están comprendidos dentro de tal política.

Entre las repercusiones de la violencia están:

- Obstrucción de las vías de comunicación terrestre para que los cocaleros no acudan a las casas comerciales; deben producir productos para el autoconsumo.
- Desaparición de los grandes comerciantes de PBC.
- Participación masiva en la comercialización de PBC por parte de los mismos agricultores de coca.
- Fiel cumplimiento de los compromisos (deudas por la PBC) por temor a perder la vida.
- Disminución de la delincuencia y otras actividades no aceptadas por la sociedad
- Pérdida de vidas, en especial entre fuerzas del orden y SL.
- Estancamiento del desarrollo económico.

Conclusiones: la realidad y la política del gobierno

El cultivo de la coca es más simple y rentable que cualquier otro, y con mercado seguro para sus productos, por lo que la erradicación es casi imposible. El poder económico existente permite acallar y burlar a las autoridades.

El mercado formal desarrollado por ENACO ha minimizado su participación debido a una política desacertada frente a la producción de la coca.

El mercado informal logró desplazar al formal en un 99%, aun con las restricciones impuestas por el gobierno y los altos riesgos económicos implícitos. Ello está demostrando que ni el uso de la fuerza policial, ni la legislación son una solución; tampoco lo son los proyectos especiales de experimentos simples.

La economía cocalera se desarrolla al margen de las leyes, enfrentando injusticias y ambiciones, las mismas que son las fuentes de la violencia social, siendo inexistente la posibilidad de recurrir a las autoridades.

La política del gobierno no ha dado los resultados esperados. En primer lugar, la economía cocalera se desarrolla en función a la demanda del clorhidrato de cocaína proveniente de los países desarrollados; en segundo lugar una política agraria inadecuada impulsa su mayor desarrollo, pues la economía cocalera es sumamente rentable, con mercados y precios asegurados; finalmente, la crisis económica cada vez más profunda de nuestro país conduce a una mayor producción de coca, la que se constituye en refugio económico para muchos agricultores, comerciantes, empresas financieras y por último cambistas del jirón Ocoña. Las medidas dictadas por los diferentes gobiernos a través de leyes y decretos no han logrado sus objetivos.

Por tal razón, se propone al gobierno central que la economía basada en el cultivo de la coca no se enfrente con decretos leyes ni con productos químicos que acaban con nuestros escasos recursos. Esta economía se contrarresta con medidas económicas y una política agraria adecuada y realista, superando la crisis económica, generando inversiones y empleo, buscando el desarrollo económico y no un crecimiento desigual y gaseoso que desaparece en el corto plazo.

La economía cocalera puede atarse por el lado de los precios y por el lado de la producción. Los precios están fijados sobre todo por la demanda, que debe ser restringida controlando a intermediarios, consumidores, aeropuertos clandestinos, control del espacio aéreo -en especial la selva fronteriza- con intervenciones masivas, concientes y honestas.

Se debe buscar que los cultivos alimenticios tengan la misma rentabilidad que la coca. Para que la producción de ésta disminuya, se propone un subsidio (Cuadro No. 18).

COCA Y VIOLENCIA SOCIAL

Deben ejecutarse inversiones en gran escala y en forma masiva, tratando de ocupar al 90% las áreas cultivables. Se debe promover la inversión en cultivos permanentes, buscando tecnologías adecuadas y mayor rentabilidad. Estas medidas económicas masivas deben ir acompañadas del mejoramiento de las estructuras económicas y sociales. Solamente así el gobierno y el sector privado pueden disminuir la producción de la coca.

Esta política requiere un financiamiento que debe ser solucionado en parte por nuestro país, y en mayor parte por los países desarrollados, víctimas de la cocaína.

El Cuadro No. 18 muestra el financiamiento requerido para un subsidio a la producción alimenticia por un periodo mínimo de siete años, hasta que los cultivos permanentes produzcan a plena capacidad y sean competitivos con la coca. Asimismo, se debe dar facilidades para la comercialización de insumos y productos finales. Si el gobierno peruano y los gobiernos de los países desarrollados, no financian dichos subsidios, la economía cocalera seguirá creciendo y desarrollándose en la mayor parte de la selva, mientras exista la demanda del producto.

Cuadro N° 18 SUBSIDIOS REQUERIDOS POR CULTIVOS EN UN PROCESO DE PRODUCCION POR HA.	
Cultivos	Montos de subsidios en US\$
Maíz	327
Frijol	484
Arroz	509
Yuca	281
Plátano	253
Naranja	1,014
Café	883
Cacao	462

Fuente: Elaborado en base al cuadro N° 17 - B

La economía cocalera pasará a ser la base de la economía peruana en caso de que los gobiernos no quieran enfrentar el aspecto económico, pues el cultivo es muy rentable. El subsidio es la única forma de extraer una migaja de las riquezas que los países desarrollados acumulan sobre la base de los injustos términos de intercambio. La economía cocalera es el resultado del sistema económico mundial.

BIBLIOGRAFIA

ENACO

- 1988 *Muestra de información*, Huánuco, mayo.
- 1985 *Memoria*, Sucursal Tingo María.
- 1986 *Memoria*, Sucursal Tingo María.
- 1982 *Boletín estadístico 1974-1982*, Departamento de Estadística.
- 1979 *Encuesta el cultivo de la coca por zonas*, Huánuco.

TANTAHUILCA

FIGUEROA, Adolfo

- 1983 *La economía campesina de la sierra del Perú*, PUC - Lima – 2ª. Edición.

JERI, *et. al.*

- 1980 *Cocaína 80, Actas del Seminario Interamericano, Coca, PSY*, Lima.

JUSCAMAIT A, Enrique

- 1982 "La economía cocalera y su impacto en la dinámica regional: el caso del valle del río Apurímac" - Ayacucho, Socialismo y Participación No. 24. Diciembre - Lima.

INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACION Y PROMOCION
AGROPECUARIA Y PECUARIA XIV

- 1986 – 1988 *Costo producción agrícola*, mayo, Tingo María.

MINISTERIO DE AGRICULTURA

- 1986 *Costo de producción agrícola*, Oficina Sectorial de Estadística, Mayo, Lima.

RAYMOND R., BENEDE RONAL, W.

- 1984 *Programación lineal, aplicación a la agricultura*, 1ª. Edición, Barcelona.

RAMIREZ F., Yonel

- 1983 *Coca-Cocaína, el tráfico ilícito*, Lima.

ACUMULACION EN EL VALLE DEL RIO APURIMAC / ROSARIO E. PEREZ LIU

Introducción

El valle del río Apurímac es una vasta extensión de ricas tierras y ha sido una zona de colonización con un conjunto de circunstancias favorables que, sin embargo, no han tenido efectos positivos. Abordar sus problemas por el lado de la acumulación de capital no resulta sencillo, pues el concepto mismo de acumulación implica a otros más difíciles de manejar que aquéllos de excedente y reinversión, y luego porque resulta difícil reconstruir el pasado cuando no se dispone de información suficiente.

No obstante, aquí intentamos explicar las peculiaridades de ese proceso de acumulación de capital, identificar los factores que lo han condicionado y señalar los efectos resultantes del mismo y sus implicancias en términos de una política de desarrollo microrregional. El trabajo consta de tres partes. En la primera describimos cómo se han producido los asentamientos, cuáles fueron sus rasgos más saltantes y sus consecuencias, hasta más o menos 1940. En la segunda explicamos cómo se han generado y movilizad los excedentes en tres periodos distintos, cada uno de ellos caracterizado por un cultivo dominante, que dio a cada etapa rasgos propios. En la última parte mostramos la actual situación del valle visto en un aspecto dinámico, es decir como resultado de un conjunto de hechos y circunstancias de los últimos decenios, y sus tendencias e implicancias.

Esta tarea puede resultar ardua, pero no es nuestro objetivo realizar un estudio rico en detalles sino sólo una primera aproximación a la compleja economía del valle. Asimismo queremos agradecer a Clodoaldo Acevedo, montañés hijo de montañeses, quien con paciencia realizó las encuestas para este trabajo.

Patrones de asentamiento

El valle del río Apurímac tiene un área aproximada de 930,000 hás. y se encuentra entre los 2,500 y 400 m.s.n.m. Comprende, por la margen izquierda, los distritos de Huanta, Santillana y Ayahuanco en la provincia de Huanta, y los distritos de Chungui, Anco, San Miguel y Ayna en la provincia de La Mar, ambas pertenecientes al departamento de Ayacucho. Por la margen derecha incluye los distritos de Vilcabamba y Echarate, provincia de La Convención, departamento del Cusco.

En el censo de 1981 el valle tenía una población aproximada de 40,000 habitantes ubicados, un 60% en la margen izquierda, y poco más del 11 % en las zonas urbanas. Hoy la Corporación de Fomento de Ayacucho (CORFA) ha establecido la microrregión del valle del río Apurímac, que agrega los distritos de Pangoa y Tambo, provincia de Satipo, departamento de Junín.

Reseña histórica

Los antiguos habitantes del valle pertenecían a la etnia Campa y se organizaron en grupos sobre ambas márgenes de los ríos Apurímac y Ene. Pacíficos y asequibles mientras no se les hostilizara, vivían de la caza, la pesca y la recolección, que los llevaban a desplazarse cada cierto tiempo dentro de un radio determinado; también sembraban yuca para el consumo familiar.

Parece que los primeros contactos entre los Campa y la civilización occidental se remontan a la Colonia. Huamanga fue fundada en 1539 y dos años después se inició el establecimiento de una serie de órdenes religiosas con el propósito de "adoctrinar a los infieles". Al parecer las autoridades coloniales de Anco y Huanta fueron las primeras en marchar hacia la montaña, pero fue a principios del s. XVII que los jesuitas iniciaron la verdadera tarea de colonización. Desde la margen izquierda del Apurímac desarrollaron, al lado de su tarea evangelizadora, actividades agrícolas y ganaderas, en las que los Campa participaron dócilmente. Se tiene noticia, sin embargo, de algunos ataques a los asentamientos. A fines del s. XVIII llegaron al valle los franciscanos que siguen allí hoy.

La Independencia interrumpe la influencia de los misioneros en el valle. Sin embargo la República dio lugar a una nueva forma de penetración: varias haciendas serranas ayacuchanas iniciaron su avance hacia las fértiles tierras Campa, extendiendo sobre todo los cultivos de caña y coca.

Los flujos migratorios

En los últimos decenios del siglo pasado las noticias sobre el fértil y hermoso valle del río Apurímac atrajeron a celebres expedicionarios - Gastelú, Samanez, Raimondi, Portillo y Ruiz Fowler, entre otros- cuyos escritos hablan de excelentes condiciones para promover la colonización.

También el gobierno peruano se preocupó por promover la colonización de estas zonas. En 1873 instaló una colonia de chinos, que se dispersó poco después. Con Leguía, en 1909, se impulsó el asentamiento de un grupo de casacas, que tampoco prosperó.

Antes de finalizar el s. XIX se instalaron también en el valle pequeños campesinos venidos de la sierra. Hacendados y campesinos trasladaron de sus lugares de origen, los sistemas de trabajo: relaciones serviles y semiserviles en un caso, y relaciones de reciprocidad en el otro. Estos dos tipos de ocupación han determinado las características de la zona más o menos hasta el cuarto decenio de este siglo. Además hubo los asentamientos temporales de los campesinos cuya producción -casi estrictamente de autoconsumo- estaba supeditada a las necesidades de su actividad en la sierra, y grandes fundas -incultos en su mayor parte- cuyos dueños producían para los pequeños mercados vecinos, y controlaban todo el proceso de comercialización.

Según Ruiz Fowler (1924) el producto principal era la coca, sembrada sobre todo en las haciendas de Huanta y Santillana ("Monterrico" y "Huayrapata", "Santa Catalina", "Vista Alegre" y "Rosario"). Hacia 1907 el autor calculó la población del valle en unos 3,000 habitantes, la producción de coca en 23,585 arrobas sobre unas 911 hás. Seguía en importancia la caña -unas 135 hás.- Y luego venían los frutales, el café y otros sobre unas 1,000 hás. en total.

Esta invasión de la margen izquierda obligó a los nativos a retirarse a la otra ribera o a integrarse a las haciendas como braceros. La Ley 1220 - dada por Leguía en su primer gobierno- que promovía la colonización y legitimaba las posesiones de tierras, no tuvo en cuenta la identidad Campa y, en la mayoría de los casos, consintió que fueran explotados.

La ruta seguida por los migrantes se puede apreciar en el Cuadro No. 2 donde figuran los movimientos seguidos por quienes marcharon hacia la conquista del valle por propia iniciativa.

Ocupación del territorio

La instalación de las misiones en el valle del río Apurímac dio lugar a la aparición de pequeños centros poblados, que a fines del siglo pasado ya eran

varios, como: Sivia, Ayna, Puerto Huaura y Santa Rosa. El asentamiento de los misioneros no fue dirigido por el Estado pero tuvo su aceptación, y tuvo un carácter planificado en la medida que el desarrollo de actividades productivas formaba parte del plan de evangelización que los había llevado a colonizar las inexploradas tierras del país y de toda la América española. Inicialmente el centro fue la sede de la misión, con la parcela misionera en tomo; luego lentamente fueron ubicándose los Campas evangelizados y, más tarde, los campesinos que buscaban protegerse de las haciendas. Este proceso fue diferente al que ocurrió después-desde 1850 aproximadamente hasta hace apenas dos decenios que fue espontáneo y desordenado.

En este último tipo de asentamientos, debemos diferenciar los efectuados por los hacendados y los campesinos.

Las haciendas, inicialmente aparecen como prolongación de los latifundios serranos de Huanta y La Mar. Después aparecen nuevas haciendas que también ocuparon arbitrariamente grandes extensiones de tierra al amparo de la ley. Pero aunque sembraban regulares extensiones de tierra, la mayor parte permanecía sin cultivar. El tamaño de las haciendas dificultó la obtención de mano de obra suficiente y la falta de vías de comunicación limitó el acceso a los mercados.

La falta de mano de obra hizo que los hacendados trabajaran temporalmente. Usaron a los *yanas* traídos de las partes altas de sus propias haciendas, o de un poco más lejos en el caso de las haciendas nuevas. Pero éstos morían con facilidad y debieron ser reemplazados por los nativos Campa. Además tuvieron que enfrentar otro problema, característico en zonas de colonización -mencionado por Marx al referirse a la colonización inglesa en América-: la existencia de tierras libres hizo difícil mantener a los mismos *yanas* durante varias campañas, pues una vez familiarizados con el espacio, éstos emigraban de las haciendas, independizándose.

Los campesinos se asentaron inicialmente por temporadas de cuatro a seis meses. Luego los antiguos *yanas* se establecieron de manera permanente. Sus limitados recursos sólo le permitían conducir parcelas reducidas, de media a una hectárea cada una. A diferencia de los hacendados, los campesinos no poseían título de propiedad. Algunos incluso solían instalarse en tierras de haciendas y una vez sorprendidos se trasladaban a otros sitios.

Esta forma espontánea fue la predominante y ha influenciado las características actuales del valle. Podemos resumir lo siguiente:

1. En cuanto a la ocupación propiamente dicha:
 - La ocupación dispersa y precaria de pequeñas parcelas que por estar desprotegidas legalmente, luego sufrieron continuas expropiaciones.

ACUMULACION EN EL VALLE DEL RIO APURIMAC

- La ocupación de grandes extensiones de tierra en haciendas motivó que ésta no fuera suficientemente utilizada.
2. En cuanto a los efectos de tal ocupación:
- La ausencia de vías de comunicación demandó la inversión privada de recursos. Luego su precariedad hizo difícil y costoso el acceso de productos y de factores de producción al mercado.
 - El minifundio y el latifundio tuvieron una baja productividad. El primero por lo limitado de sus recursos, que sólo permitía el uso de tecnología tradicional y el segundo por la imposibilidad de mantener en producción extensiones tan grandes con mercados de consumo tan reducidos.
 - La existencia de grandes extensiones de tierra, que en otros tiempos disfrutaron únicamente los nativos y les fueron arrebatadas con o sin su conocimiento, propició su explotación intensiva por parte de hacendados y comuneros, posponiéndose así la mejora de las tierras ya agotadas.

En resumen la colonización de esta etapa suponía la inversión de grandes capitales que los pocos hacendados y los precarios campesinos no podían solventar, lo cual hizo necesaria la intervención del Estado, más en los hechos que en las leyes, para garantizar una adecuada distribución y conducción de la tierra, así como para impedir el atropello a los antiguos habitantes del valle. Al mismo tiempo, la colonización se produjo en un contexto de relaciones serviles de producción y en general, en una economía mercantil simple donde los mercados de productos, factores y capitales apenas desarrollados hacían poco atractivo el asentamiento en esas zonas. Así, quienes gracias a sus capitales iniciales lograron acumular fortuna, se trasladaron a otras partes, mientras que otros no tuvieron más alternativa que permanecer.

La acumulación de capitales

A partir de 1940 el valle sufrió profundas transformaciones. Los cambios producidos en el contexto nacional y mundial, los nuevos grupos de colonos, la lucha por la tierra, el afán de mayores ganancias, etc., permitieron la aparición de relaciones de producción y circulación capitalistas. Sin embargo continuó signando el desarrollo de estas tierras una ocupación desorganizada.

El periodo del cube

A principios de los años 40 se descubrieron las propiedades insecticidas del cube lo que motivó el auge de su demanda en el mercado mundial.

La Ley 1220 legitimó las posesiones de unas 18 haciendas con superficies de 60 a 100 hás. La más grande era la "Teresita", que abarca excepcionalmente 800 hás. y cuyo propietario, a diferencia de los otros, provenía de Lima. Según Araujo (1982), desde 1920 el cultivo de la caña había desplazado al de la coca, por la demanda para la elaboración de aguardiente. Esto implicó una mayor necesidad de mano de obra, que desde 1930 los nuevos hacendados resolvieron a través del enganche y la habilitación. La producción de cube trajo consigo la difusión de este tipo de mano de obra en la zona, salvo en las pequeñas parcelas. Aunque la sola presencia de relaciones salariales no necesariamente indica la existencia de relaciones capitalistas, algunos indicadores -ante la ausencia de estadísticas- nos permite advertir la presencia de tales relaciones:

1. Entre 1943 y 1953, la hacienda Teresita trasladó 997,940 qq. de cube hacia el Callao. Disponía de 202 arrieros estables, 1,000 Campas y otros tantos peones (Araujo, 1982). Entre 1970 y 1980 la producción total de cube fue apenas la tercera parte del total trasladado por esta hacienda. Los altos precios del cube, los bajos costos de producción y una comercialización sin intermediarios regionales, se tradujeron en grandes márgenes de ganancia para su propietario.
2. Los dueños de las haciendas Luisiana y Teresita construyeron un aeropuerto con el apoyo de los pequeños y medianos agricultores después se construyó otro en Sivia.
3. El auge del cube atrajo a nuevos y más grandes propietarios, que se ubicaron en las zonas colindantes con las haciendas.
4. La difusión del uso de la moneda.
5. La aparición de una clase comerciante mediadora entre los pequeños productores y los exportadores del producto.

El *boom* de la planta se mantuvo hasta 1955, en que fueron descubiertos sustitutos en los países asiáticos. Pero hacia ese año un nuevo producto local entró al mercado mundial: el café. La expansión de la hacienda Teresita terminó antes de 1960. Su propietario retornó a Lima, adjudicó parte de sus tierras a antiguos trabajadores y vendió las demás a otros propietarios. Decisión similar tomaron los otros dueños de haciendas; unos pocos -los de Luisiana, por ejemplo- permanecieron en el valle. La salida de otrora grandes y medianos hacendados significó la movilización de incalculables cantidades de capital hacia otras regiones. Los que permanecieron en el valle invirtieron parte de sus excedentes en actividades más sencillas e igualmente lucrativas como el comercio. A su vez los comerciantes, incentivados por los crecientes precios del café, compraron o se apoderaron de tierras de

cultivo. Los términos de intercambio los habían favorecido largamente durante el *boom* del cube.

Tenemos, entonces, un enmarañado proceso de acumulación, donde el capital productivo deviene capital comercial y el capital comercial deviene capital productivo. Habría que considerar además las ganancias obtenidas por los exportadores y aquellas que emigraron con los capitales originales al trasladarse los ex-hacendados a lugares de inversión más atractivos.

El periodo del café

La caída del cube es casi simultánea al ascenso del café, introducido en el valle en 1930. Desde entonces, la superficie cultivada del grano ha crecido hasta convertirlo en el producto más importante ¹.

A partir de 1960 ocurrieron cuatro hechos importantes para la región: (a) La llegada de la carretera a San Francisco, a orillas del Apurímac, en 1964; (b) las invasiones de tierras de los antiguos colonos por parte de nuevos y poderosos agricultores; (c) los intentos del gobierno de reordenar los asentamientos como parte del proceso de reforma agraria; y (d) la organización de los Campa en comunidades nativas y su reducción a limitadas extensiones de tierra.

El auge del café posibilitó la consolidación del mercado externo como impulsor de las actividades económicas del valle y la paulatina diferenciación económica de los productores.

Los precios del café no dependían de la aparición de sustitutos sino de la oferta y demanda mundiales, y su ascenso fue sostenido hasta mediados de 1969, fecha en que se inicia una caída, que debido al carácter de cultivo permanente del grano, no se tradujo en una caída de la producción, ni de la superficie cultivada en el valle. Por el contrario, su cultivo siguió expandiéndose en los años siguientes a pesar de las fluctuaciones de precios (Cuadro No. 1). En esta expansión de los cultivos jugó un papel importante el Banco Agrario - Agencia San Francisco.

El auge del cube había dividido el valle en dos grupos bien definidos de productores: los hacendados o grandes propietarios capitalistas y los comerciantes y, de otro lado, los medianos productores. Pero ampliar los cafetales como respuesta a una demanda creciente exigía una mayor inversión de capitales, que

1 En 1969 la superficie cultivada de café era el 31 % del total de terrenos cultivados en el valle; en 1981 esa proporción habría subido a 39%. Sin embargo esta expansión no es tal si comparamos el incremento de la superficie cultivada del café respecto de las tierras con cultivo permanente. En 1969, el café ocupaba el 70% de la superficie de ese tipo de cultivos; en 1981, la cifra disminuyó a 60% y aumentó la participación del cacao en los últimos años (estimados en base al diagnóstico Microrregional 1974).

sumada a las nuevas oleadas de migrantes, devino una lucha por la tierra y en un nuevo "reordenamiento" que despojó a los antiguos colonos.

Estos últimos devinieron minifundistas y fueron reemplazados por nuevos capitalistas. Los nativos, por consiguiente, volvieron a sufrir expropiaciones.

El crecimiento de la producción exigió también nuevos mecanismos de comercialización que impidieran el enriquecimiento de los nuevos comerciantes a costa de los productores pequeños, y aun de los medianos, y que les garantizaran mayores utilidades. Con este propósito fueron creadas a partir de 1970 las Cooperativas Agrarias de Servicios -tres hasta hoy- que inicialmente justificaron su creación, pero que luego se tomaron ineficientes 2, pues los socios volvieron a tener que acudir donde los acopiadores y mayoristas 3.

El periodo de la coca

La coca fue el principal cultivo de la selva en el siglo pasado y principios de éste, pero luego fue perdiendo importancia, reemplazado sucesivamente por la caña, el cube y el café. Pero a mediados de los años 70 se inicia el auge de la demanda interna y externa, ya no con fines farmacéuticos sino como insumo para la elaboración de la pasta básica de cocaína (PBC) y, en proceso posterior, del clorhidrato de cocaína.

Según Juscamaita (1982), antes de 1980 la coca era cultivada en pequeñas extensiones -unas 0.5 hás. frente a 8 ó 10 hás. de otros productos-, pero su cultivo fue expandiéndose con especial rapidez en esos años aunque, por razones obvias, esto no aparezca en las estadísticas de la Empresa Nacional de la Coca (ENACO) (Cuadro No. 1).

El cultivo y tratamiento de la hoja no tiene el mismo sentido para cada grupo social. Para el pequeño propietario constituye una importante fuente de liquidez; para medianos y grandes productores se ha convertido en una fuente de acumulación.

Tres factores, Últimamente relacionados, que han reforzado esta tendencia hacia el mayor cultivo en este decenio:

a. La coyuntura sociopolítica que viene afectando al departamento y particularmente a la zona, ha proporcionado la inestabilidad de la cosecha de los

2 Al lado de continuas faltas de liquidez que se tradujeron en demoras de los pagos a los agricultores, se dieron también discriminaciones entre los socios, deficiencias administrativas y acciones dolosas de los dirigentes.

3 Todavía existen las cooperativas y se han formado otras asociaciones para la comercialización, pero ahora los comerciantes controlan casi el 35% de la producción.

Cuadro N° 1
SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCION y PRECIOS
DE TRES PRINCIPALES PRODUCTOS
(1970 - 1987)

Producto	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
CAFE																		
Superf. cosecho(hás.)	4500	5500	7700	7650	7800	8200	8200	8200	9523	9575	9590	11177	10008	14791	17071	7706	15291	15580
Producción (TM)	2500	3082	4960	4680	4875	5200	5040	3700	4300	4310	4360	5589	6950	7405	7330	3113	5832	7011
Precio (I./)	0.011	0.012	0.012	0.015	0.018	0.022	0.029	0.140	0.220	0.350	0.400	0.480	0.570	1.09	2.00	9.20	22.4	14.9
Precio (\$)	0.46	0.39	0.41	0.50	0.59	0.57	1.08	2.10	1.45	1.62	1.47	1.07	1.19	0.97	1.13	1.16	1.69	0.93
COCA																		
Superf. cosecho(hás.)	1230	1570	1865	1865	1865	1930	1950	1970	2100	2300	2500	3500	1835	1979	1851	1835	1865	s/i
Producción (TM)	860	1020	1242	1306	1306	1390	1365	1103	1180	1280	1550	2450	1468	1385	1370	1321	1364	s/i
Precio (I./)	0.14	0.014	0.014	0.015	0.016	0.070	0.320	0.050	0.715	0.880	0.930	1.00	2.20	4.50	4.50	s/i	s/i	s/i
CACAO																		
Superf. cosecho(hás.)	350	410	665	875	873	900	950	2215	3056	3100	3120	4132	1830	3800	3223	2303	4262	10880
Producción (TM)	130	147	184	235	282	429	400	980	1200	1300	1320	2307	1800	2469	2292	1059	2140	5560
Precio (I./)	0.15	0.016	0.016	0.017	0.017	0.045	0.045	0.139	0.250	0.420	0.480	0.560	0.650	2.04	5.10	15.9	46.7	40.5

Fuente: Superficie cosechada: Anuarios Estadísticos 1981 1987 CORPA
Producción: Anuarios Estadísticos 1981 1987
Precios en intis: Anuarios Estadísticos 1970 all979 M. Agricultura Lima. Estadística Agrícola M. Agricultura Ayacucho
Precios en \$: Compendio Estadístico del Sector Externo 1970-1984 BCR. Memoria 1986 BCR

principales cultivos y ha neutralizado el control que ejercían las autoridades sobre el cultivo de la hoja.

- b. La cada vez mayor cotización de los derivados de la coca en el mercadomundial hace atractiva su producción y su transformación en PBC 4.
- c. La inestabilidad de los precios de los otros productos de exportación fundamentalmente del café, disuade a los productores.

Como en el caso del cube y el café, no todos los productores pueden extender ilimitadamente la producción de la hoja. Esto depende fundamentalmente de la disponibilidad de capital para pagar las fuertes cantidades de mano de obra que se necesita. Pero, a diferencia de los demás cultivos, éste propicia un tipo de diferenciación especial, donde los ricos se hacen más ricos, pero los pequeños productores, además de disponer de una fuente de liquidez, tienen la posibilidad de acumular ganancias, lo cual con la producción del café era bastante limitado. Además la comercialización de la hoja y de sus subproductos no tiene que recorrer -dentro del país- la cadena de intermediarios por la que pasan otros productos.

En síntesis, a lo largo de este decenio tenemos un complejo de relaciones de producción y circulación, en las que los excedentes de producción se transforman en distintos tipos de capital: agropecuario, comercial y financiero. Con la característica adicional, para los últimos años, de que los excedentes generados por el capital comercial, y aun por el financiero, no están deviniendo nuevamente en capital productivo, como hasta mediados de los años 70, sino que están siendo trasladados sobre todo a la ciudad de Ayacucho.

Agricultura comercial y mercado interno

La aparición de nuevos productos comerciales y la expansión de la superficie cultivada en general, sobre todo desde 1970, llevó a un crecimiento considerable de la producción mercantil y su intercambio con una mayor cantidad y variedad de productos de otras partes del departamento, del país y del exterior. Esto se traduce en una expansión del mercado interno local como regional.

4 En 1981, el kg. de coca pagado por ENACO valía S/. 9,979.00, los comerciantes clandestinos pagaban S/. 21,250.00, el narcotráfico S/. 29,500.00, mientras que el kg. de PBC ascendía a S/. 422,630.00 Y el de clorhidrato a S/. 4'223,600.00 (Paredes y revista *Rol* No. 18)

Dinámica de la oferta

La producción agrícola ha crecido significativamente, no sólo en términos absolutos sino en términos relativos sobre la producción departamental total. Así, mientras que en 1970 el valle aportaba el 4.2% al producto total, en 1981 su participación ascendió a 6.5%. La expansión de los cultivos de exportación -café, cacao, coca con sus derivados, achiote y palillo- y los de no exportación -maíz amarillo, ajonjolí, maní y frutales- da cuenta de un proceso de acumulación sobre la base de relaciones capitalistas, pero que crece más en extensión que en profundidad ⁵. La baja productividad en comparación a otras zonas de colonización -a la del Huallaga, por ejemplo- da cuenta de esta característica; la mecanización actualmente está limitada al uso de despulpadoras de café, piladoras de arroz y al uso muy difundido de las motosierras para la incorporación de más hectáreas. La posibilidad de incorporar tales hectáreas sin tener que acudir a técnicas modernas ha sido lo determinante en el incremento de la producción.

Aunque no exista mayor mecanización, el uso de fertilizantes químicos e insecticidas y plaguicidas se ha difundido notablemente entre los productores, lo cual también ha contribuido al incremento de la producción.

La producción de bienes agrícolas no ha seguido el mismo ritmo. La actividad pecuaria y forestal ha decaído en los últimos años, y la producción de bienes manufacturados es tan insignificante como en el resto del departamento.

Por último debemos agregar que, si bien los préstamos otorgados por el Banco Agrario en su oficina de San Francisco han crecido tanto en términos reales como nominales, y que su magnitud respecto de los créditos totales otorgados a todo el departamento se ha más que triplicado (aún no disponemos de datos precisos), la mayor parte de los préstamos se ha destinado a la comercialización -en promedio el 60%- , lo cual distorsiona la labor de fomento a la producción que debería cumplir dicho banco.

Dinámica de la demanda

El aumento en la oferta de productos y el consecuente incremento de los ingresos y beneficios trajo consigo una expansión de la demanda, tanto de bienes

5 Lenin señaló este hecho al referirse a la colonización capitalista de las partes meridionales de Rusia.

de consumo como de capital. A partir de una encuesta aplicada a 43 productores del valle se puede deducir lo siguiente 6:

- En el valle existían unos 7,000 productores (poco más de 4,000 en la margen izquierda), de los cuales el 15% son grandes productores, el 48% medianos y el 37% pequeños 7. En promedio los productores llevan 25 años en la actividad y han experimentado diversos niveles de bienestar. Los productores pequeños tienen poco margen para ampliar la frontera agrícola en sus parcelas, explotadas ya casi al 95%; los productores medios y grandes en cambio aún disponen de un 40% a 30% de tierra libre.
- Del total de grandes agricultores, sólo de un 15% a un 20% se dedica también a otras actividades, sea al comercio o al transporte, y es el grupo más acaudalado de su categoría. Hoy todos estos propietarios poseen casa., tienda en Ayacucho y/o casa en Lima y/o carro-camión. Los medianos productores rara vez poseen casa en Lima.
- Sólo en términos absolutos se ha incrementado la participación de los gastos de alimentos en los beneficios. El 85% de esos gastos se realiza en bienes traídos de fuera, básicamente industrializados, y que tienen demanda, en proporción significativa, también fuera del valle, en la ciudad de Ayacucho.
- Los gastos en servicios -salud, educación y otros-, así como los de consumo durable, se han incrementado en términos absolutos y relativos. Como en el caso de los alimentos, parte de estos servicios tienen demanda fuera de la localidad.
- Los fondos orientados a la reinversión también han crecido absoluta y relativamente, pero su distribución entre los diferentes gastos de capital es variada. Aquellos productores dedicados sólo a la agricultura precisan capitales orientados a la ampliación de los cultivos con la tecnología disponible 8. Los comerciantes-agricultores muestran una interdependencia de sus capitales: los excedentes del comercio financian reinversiones en el agro, y viceversa. Un rubro de la demanda que merece mención aparte es el de la mano de obra, que continúa siendo un factor limitante. La actividad agrícola requiere

6 La muestra fue seleccionada cuidadosamente, tornando en cuenta los fines del estudio. No existen diferencias importantes dentro de cada grupo de productores. De los 43 encuestados, sólo 4 son pequeños, por cuanto en términos de acumulación son poco relevantes.

7 Hemos clasificado como grandes productores a aquellos que poseen más de 30 hás. de tierra con aptitud agrícola, como medianos a los que poseen entre seis y 29 hás. y como pequeños a los que disponen entre una y cinco hás.

8 A principios de los años 70 ya se había difundido el uso de fertilizantes inorgánicos e insecticidas, pero desde entonces no ha habido cambios significativos.

grandes cantidades de mano de obra, sobre todo para las labores de cosecha la coca se cosecha cuatro veces al año y exige unas 250 jornadas por hectárea al año-, el café y el cacao sólo se cosechan una vez al año, pero las labores de cultivo exigen mucha mano de obra. Esta es una necesidad eventual pero, dado el subdesarrollo del mercado de trabajo, últimamente se ha difundido el arrendamiento con pago en trabajo, como una forma de asegurar la mano de obra. La mayor parte de los asalariados eventuales provienen de otras zonas del departamento y son campesinos de comunidades que bajan a la selva entre junio y setiembre.

- La demanda de crédito también es significativa, aunque los principales demandantes han sido las cooperativas de servicios y las asociaciones de comerciantes.

Agricultura comercial y desarrollo microrregional

En lo expuesto hasta aquí se aprecia un movimiento ascendente a lo largo de casi 50 años, tanto de la superficie cultivada, la producción, la población, los beneficios y los ingresos como de la acumulación. Pero el crecimiento económico del valle del río Apurímac no se ha traducido en un mayor bienestar.

El aspecto general del valle ha cambiado, pero no precisamente para bien. En la zona rural coexisten la pequeña y la gran propiedad; en la zona urbana se observan el hacinamiento y una generalizada falta de infraestructura. La tasa promedio de analfabetos es muy alta (80% frente al 43.8% departamental, en 1981), la tasa de mortalidad también es alta (19% respecto del 12 % departamental), los servicios de agua potable y energía eléctrica prácticamente no existen y sólo se dispone de un médico para atender a toda la población rural en un 89%.

En el decenio pasado la inversión estatal en el valle se limitó a la construcción de 20 km. de carretera (actualmente están en construcción unos 100 km.) y al mantenimiento de las ya existentes, a la construcción de escuelas y postas médicas, así como al mantenimiento de una burocracia estatal más bien ineficiente. Todo esto como parte de una política estatal que ha ido marginando a Ayacucho en general ⁴⁶³9. Sin embargo, este abandono tampoco ha merecido la atención de los productores. Ni de los grandes y medianos, más preocupados por aumentar sus ganancias y reinvertidas en la ciudad de Ayacucho -a donde, al

9 Un efecto positivo de Sendero Luminoso ha sido la atención al departamento. El proyecto de microrregiones -aunque ha fracasado en algunas zonas- ha supuesto la inversión de grandes capitales, particularmente en la microrregión del valle del río Apurímac.

parecer trasladarán definitivamente su centro de operaciones-, ni de los pequeños, que no cuentan con los recursos e influencia suficientes para promover el desarrollo del valle.

Esta situación nos lleva a pensar que el proceso de acumulación que ha venido generándose escapa al control de los agricultores. Es decir, la mayor parte de los beneficios generados con el incremento de la producción exportable han salido fuera del valle. A esto hay que agregar el elevado costo de vida que hace que los gastos de consumo absorban una parte considerable de los ingresos.

Potencialidades y límites a la expansión

Al margen de sus posibilidades de expandir su frontera agrícola, y fundamentalmente su frontera tecnológica, el valle del río Apurímac dispone de un conjunto de potenciales recursos. Posee una cantidad de recursos explotables, cuyo aprovechamiento planificado y racional permitiría no sólo acelerar la acumulación sino además retener allí una parte considerable de los excedentes.

Tales recursos aún no explotados incluyen a los forestales e hídrico-energéticos. También está la posibilidad de agregar valor a los productos de exportación -café, cacao, palillo y achiote- y a los de demanda interna -maní, soya o frutales-.

El actual desaprovechamiento de tales potencialidades, la falta de un proyecto de desarrollo que integre los distintos aspectos productivos y, sobre todo, la falta de un mecanismo que impida la salida de los excedentes generados, en el mediano plazo podrían poner límites al crecimiento del valle.

En este sentido, la acción del gobierno es decisiva, y se hace indispensable en una zona donde no ha tenido más participación que el sostenimiento de una burocracia ineficiente, muchas veces beneficiaria de los excedentes obtenidos.

Conclusiones

1. El valle del río Apurímac fue hasta fines de los años 30 una zona agrícola precapitalista de incipiente colonización.
2. En 1940 se inicia un cambio en las relaciones de producción, en el cual el elemento impulsor fue, y es hasta ahora, el mercado externo.
3. Desde entonces se ha venido produciendo un lento proceso de acumulación cuya peculiaridades la generación de un excedente que sólo en parte ha permanecido en la zona. El excedente que ha sido retenido en el valle no se

ACUMULACION EN EL VALLE DEL RIO APURIMAC

ha traducido únicamente en capital productivo sino también en capital comercial.

4. Hasta mediados de los años 70 el excedente que salió de la región estuvo conformado: por los capitales que encontraron mejores posibilidades de inversión, básicamente en la capital del país, y por las ganancias de los exportadores.
5. Desde finales del decenio pasado una parte de los excedentes retenidos en el valle viene siendo invertida en la capital del departamento.
6. El proceso de acumulación ha sido determinado por dos elementos fundamentales: el patrón de asentamiento disperso y desordenado, y la
7. A diferencia de lo ocurrido en otras zonas agroexportadoras, la crisis de precios del producto dominante no provocó crisis en el valle, por cuanto el propio mercado mundial permitió su rápida sustitución por otro producto.
8. Una consecuencia importante de lo anterior es que los productores no se han preocupado por mejorar e intensificar los cultivos en crisis. En general, la producción se incrementó más por una expansión de la frontera agrícola que por mejores niveles de productividad.
9. El proceso de acumulación, si bien ha devenido en un rápido proceso de crecimiento, no se ha traducido en un mejoramiento de las condiciones de vida del poblador.
10. El valle del río Apurímac es la única zona del departamento de Ayacucho donde predominan las relaciones de producción y circulación capitalistas; sin embargo, éstas se han difundido más en extensión que en profundidad.
11. Por último, en la actualidad los Campa no pasan de unas 250 familias minúsculas organizadas en comunidades que ocupan unas 6,000 hectáreas. Poseen un vasto conocimiento, mas aún no se han integrado definitivamente a la sociedad. Esta integración incompleta, si bien les ha permitido mantener su identidad cultural, los ha hecho más vulnerables frente al mercado, aun cuando sólo están integrados a él de manera parcial.

BIBLIOGRAFIA

- ARAMBURU, Carlos E.
 1982 *Colonización de la amazonía*, Centro de Investigaciones y Promoción Amazónica.
 1983 "Acumulación capitalista y migración en la población rural: perspectivas para la investigación", en: *La cuestión rural en el Perú*, Iguñiz, Edit.
- ARAUJO, C.
 1982 *El proceso de migración-colonización en la margen izquierda del río Apurímac*, Tesis UNSCH.
- BARCLAY, Frederica
 1982 "La colonia del Perené: sus efectos sobre la población nativa y su rol en la configuración de la ceja de selva central", FOMCIENCIAS, Lima.
- BARAN, Paul
 1971 *La economía política del crecimiento*", Instituto Cubano del Libro.
- CABALLERO, J. M.
 1983 "Agricultura peruana: economía política y campesinado. Balance de la investigación reciente y patrón de evolución", en: Iguñiz, *op. cit.*
- CAVERO, J.
 1974 *Economía tradicional. Apuntes para el estudio de la región económica de La Mar*, Tesis UNSCH.
- FIGUEROA, Adolfo
 1986 "Acumulación, control de excedentes y desarrollo en la sierra del Perú", en: *Estrategias para el desarrollo agrario de la sierra del Perú*.
- FURT ADO, Celso
 1969 *Teoría y política del desarrollo económico*, México.
- GONZALES, Efraín
 1982 *Economías regionales del Perú*, IEP, Lima.
- LENIN, Vladimir Ilich
 1974 *El desarrollo del capitalismo en Rusia*, Moscú.
- PORTILLO, P.
 1901 *Las montañas de Ayacucho y los ríos Apurímac, Mantaro, Ene, Perené, Tambo y Alto Ucayali*, Lima, Imprenta del Estado.
- MANRIQUE, Nelson
 1987 *El desarrollo del mercado interno en la sierra central 1830-1879*, Lima.
- MARX, Carlos
 1976-1983 *El Capital*, México, Siglo XXI.

ACUMULACION EN EL VALLE DEL RIO APURIMAC

ORTIZ, D.

1975 *Las montañas del Apurímac, Ene y Perené.*

PEREZ, C. *et. al.*

1976 *Producción y comercialización de coca en Ayacucho*, Tesis UNSCH.

RUIZ Fowler, J.

1924 *Monografía histórico-geográfica del departamento de Ayacucho*, Lima, Edit. Torres Aguirre.

ZUÑIGA, R.

1978 *Feria de San Francisco*, Tesis, UNSCH