

LA CODETERMINACION DE LA ORGANIZACION SOCIAL ANDINA

Jürgen Golte / Marisol de la Cadena

DOCUMENTO DE TRABAJO N°13

IEP Instituto de Estudios Peruanos

Serie: Antropología N°5

LA CODETERMINACION DE LA ORGANIZACION
SOCIAL ANDINA

Jürgen Golte / Marisol de la Cadena

Documento de Trabajo N°13

Serie: Antropología N°5

Instituto de Estudios Peruanos

Marzo 1986

INDICE

	<u>Pág.</u>
I. COMUNIDADES Y ESFERAS DE INTERACCION	3
La producción campesina andina y la formación de equivalencias	6
La reproducción de los productores andinos	11
Esferas de intercambio y jerarquización de los productores: la codeterminación de la organización de la reproducción	14
II. FRONTERAS Y CONVERSIONES ENTRE LAS DOS ESFERAS	20
Las fronteras de la esfera no mercantil	20
El avance del mercado general sobre las instituciones de la esfera de intercambios e interacción no-mercantil	25
Espacios de conversión al mercado general	28
III. COMUNIDAD Y CIRCUITOS DE REPRODUCCION NO MERCANTIL	31
IV. LA DINAMICA DE LA RELACION ENTRE LAS ESFERAS	38
BIBLIOGRAFIA	46

I. COMUNIDADES Y ESFERAS DE INTERACCION

Las comunidades andinas se nos presentan como conjuntos dinámicos que posibilitan la reproducción de sus partes, esto es: unidades domésticas, familias extensas, ayllus, barrios, etc. Conjuntos que no se hallan aislados, sino insertos en las economías regionales y asimismo vinculados tanto al mercado nacional, como al mundial. Estos mercados tienen características históricas específicas, de las cuales, quizá la más importante es su potencialidad generalizadora, debida fundamentalmente a la forma en que los valores son asignados a cada uno de los factores del proceso productivo que son entendidos como universalmente intercambiables, es decir como mercancías.

En una economía capitalista la interacción de apropiación entre los productores, y/o entre estos y la naturaleza, se basa sobre las equivalencias establecidas en el mercado. Esto quiere decir que en las interacciones necesarias para la producción y la circulación -previa a la reproducción de los factores del proceso productivo- intervienen un conjunto de elementos intercambiables todos entre sí y por lo tanto contabilizables en términos de las equivalencias establecidas. La reproducción de un conjunto en estas condiciones solamente resulta posible si la suma de las partes presentan un balance positivo en términos contables. Si ello no ocurre, las partes, o el conjunto se van a la bancarrota.

Pues bien, un cálculo contable sobre el valor de los productos, los costos de producción, el valor de la fuerza de trabajo, y los costos de la reproducción de la economía comunal, nos permite ver, en cambio, que se trata de una economía deficitaria en términos de las equivalencias establecidas

en el mercado. En otras palabras, la suma de los costos previos a la aparición de los productos y de la fuerza de trabajo comunales en el mercado, excede el valor que los productos adquieren en él.

Lo paradójico es que, a pesar de ello, la economía comunal no hace bancarrota. La clave para entender el fenómeno es que la comunidad participa sólo parcialmente en el mercado general: buena parte de lo que serían costos dentro de un proceso de producción capitalista no entran al proceso productivo como costos, sino que, sometiendo la economía comunal al análisis de costos de una economía capitalista, aparecen como factores gratuitos.

Esto empieza con el recurso tierra, que llega a manos de los productores por medio de la herencia familiar o colectiva, y no mediante adquisición en un mercado de bienes de capital. El hecho de que exista un mercado interno de tierras no invalida esta aseveración, ya que éste no es de ninguna manera un "mercado libre", ni por la forma en que se señalan los precios de las chacras, ni por los personajes que participan en las transacciones. Los insumos provienen en cambio en mayor medida del mercado, sobre todo insecticidas y algunas herramientas de fierro. La mayoría de los utensilios agropecuarios, sin embargo, es producida por el campesino mismo. Los animales de tracción no provienen del mercado, sino de la ganadería local. Además, en el caso de que una unidad doméstica no disponga de herramientas ni de animales de tracción, los puede obtener a cambio de su fuerza de trabajo, en el llamado "ayni de yunta", y no necesariamente a cambio de dinero. La semilla es algunas veces adquirida, pero por lo general es un sobrante del ciclo de producción anterior, u obtenida en "ayni de semilla", a cambio de una contraprestación después de la cosecha. Por otro lado la reproducción de la fuerza de trabajo, no se logra

sólo mediante la adquisición de bienes necesarios en el mercado. La casa es construida por los mismos campesinos, básicamente con materiales del lugar, algunos otros elementos que se adquieren en el mercado. La ropa es comprada en su mayor parte, pero otra también es producida directamente por los miembros de la unidad doméstica, u obtenida en intercambios de ropa por productos en la misma comunidad o en pueblos aledaños; la educación es costeada en algunos rubros por la producción directa y en otros no: por ejemplo, los locales escolares salen directamente del trabajo de los campesinos; en cambio, los útiles escolares, los uniformes de los alumnos, se adquieren en el mercado general. Los granos, verduras, frutas, carne, huevos y leche, las papas, cuando entran a la dieta campesina lo hacen directamente, producidos por ellos mismos, o recibidos a cambio de otras especies o trabajo, en un intercambio que no se realiza fuera del mercado general. Algunos ingredientes sí provienen del mercado: sal, aguardiente, fideos, pero generalmente se trata de rubros menores del consumo de alimentos. Finalmente, otros elementos de la infraestructura que permiten la reproducción de la comunidad en tanto organización, como por ejemplo los locales comunales, y el trabajo necesario para mantener la organización social, son frutos de prestaciones gratuitas y no remuneradas; igual es el caso de los caminos, los canales de riego, los cercos, el suministro de agua, etc., que por lo tanto, no aparecen como costo en el balance de los productores de economías comunales.

Si descomponemos entonces la economía comunal, encontramos que los diversos factores que permiten la reproducción del universo campesino en parte provienen del mercado, y en parte son elementos y productos que entran, o están presentes directamente, tanto a nivel comunal, como a nivel familiar.

Los que provienen del mercado son costeados por lo que se obtiene en la venta de la cosecha, o también a cambio de una eventual venta de la fuerza de trabajo. Los otros aparecen gratuitamente, y no son considerados en el balance contable. El hecho de que no aparezcan como costo, eludiendo así la bancarrota de la producción campesina en términos contables, no significa que aparezcan de la nada; sino que más bien constituyen el resultado de un proceso de producción no-mercantil. La producción de bienes de cambio para el mercado general tiene entonces una condición previa: la producción de bienes de uso, y el intercambio no-mercantil de bienes y servicios.

Así, las interacciones en la comunidad no pertenecen únicamente a la esfera de interacción creada por las equivalencias establecidas en el mercado general, sino que también participan de otra esfera de interacciones que se basa en un sistema de equivalencias, cuya naturaleza difiere de la del mercado general. Las dos esferas de interacción están lejos de ser autónomas, pues, en realidad, ambas coexisten en una estructura única. Antes de acercarnos al problema de su interrelación tenemos que enfrentarnos al problema del por qué la comunidad y sus procesos de producción tienen que mantener una esfera de interacción propia, diferente de la del mercado general.

La producción campesina andina y la formación de equivalencias

El mercado general al cual se enfrentan los campesinos andinos no es un mercado abstracto, que se originaría en función de una división de trabajo entre ellos: se trata más bien de un mercado concreto, que penetra a una estructura de producción y reproducción social que tiene leyes de interacción previas a su aparición.

Para entender mejor este fenómeno hay que comprender la naturaleza del mercado concreto. Si bien todos los que participan en el mercado intervienen abstractamente en la formación de precios -es decir de equivalencias entre bienes, servicios y trabajo humano- no lo hacen de manera uniforme, aun cuando los diversos bienes, servicios y el trabajo humano se originen en sociedades relativamente homogéneas en su desarrollo económico. Cuando el mercado liga economías con desarrollos muy dispares de las fuerzas productivas, entonces el sector más productivo de un tipo de bien puede determinar las equivalencias de éste frente a los otros, siempre y cuando sea un bien necesario o requerido entre los que participan en el mercado, y si el proceso para producir el bien se ha ampliado más allá de lo requerido por la demanda del mismo. Es decir, en caso de que el precio esté fijado alrededor del costo de producción en el sector más productivo, los que participan con el mismo tipo de mercancía, pero producida en un proceso de menor productividad, tienen que irse a la bancarrota, o "sacar" una parte del proceso productivo del mercado general, si no pueden o no quieren adecuarse al mayor desarrollo de las fuerzas productivas.

En los Andes, el mercado liga sectores y regiones con un desarrollo muy disparate de las fuerzas productivas; establece entonces equivalencias que no necesariamente corresponden a los costos de producción en las comunidades. Más allá del mercado, y como consecuencia del desarrollo disparate de las fuerzas productivas, existe otro mecanismo que se desarrolla fuera del mercado general cuando éste liga a los sectores capitalistas con sectores que no son capitalistas: cuando el sector no-capitalista se reproduce aunque sea parcialmente fuera del mercado general, los valores de sus productos pueden determinarse independiente del costo

de su producción calculada en términos capitalistas, (por ejemplo en función de un sistema de poder), siempre y cuando el intercambio no haga peligrar la reproducción de los productores. Es decir, el mercado concreto, al cual se enfrentan los campesinos andinos, puede excluir la posibilidad de que todos los bienes, y trabajo humano necesarios para producir un bien, participen del sistema de equivalencias generalizado.

Antes de la aparición del mercado general en los Andes, existía local o regionalmente- una cierta división del trabajo y un sistema de intercambios con equivalencias propias, dirigidas a la reproducción de la economía local o regional. Así, la adopción indiscriminada del sistema de equivalencias, del mercado general, impediría necesariamente la reproducción de la totalidad de las partes del conjunto local o regional. Por esta razón los productores miembros de este último han mantenido una esfera de intercambio diferente de la establecida por el mercado general.¹

La hacienda andina también mantenía un sistema semejante. En ella se establecían equivalencias entre fuerza de trabajo y cesión de usufructo de recursos, como también salarios en moneda local con equivalencias propias frente a

1 semejante separación resulta en cierto grado factible en conjuntos nacionales con fronteras arancelarias, que adecúan los precios de los bienes que vienen de afuera al nivel de los precios del sistema de equivalencias nacional. En estos conjuntos, además, se puede subvencionar a los productos nacionales para hacer posible que aparezcan más allá de la frontera local con un precio que se adecúe a las equivalencias del mercado mundial. Sin fronteras arancelarias, ni posibilidades de subvención, una economía local o regional tiene que recurrir a otros mecanismos para mantenerse separada del mercado general; en el caso de que la estructura de equivalencias no mercantiles sea una condición para su supervivencia.

los bienes que se podían adquirir con los salarios, por un lado, con miras a la reproducción física de la fuerza de trabajo, y, por otro a la apropiación de productos en manos del hacendado, que era el único que mantenía el acceso al mercado general y convertía el excedente local en un bien de intercambio en el mercado general. El acceso de la fuerza de trabajo local al mercado, y la posibilidad generalizada de convertir productos en dinero del mercado general, hubiese hecho peligrar la economía local latifundista.

Lo que en la hacienda se daba en relaciones de poder abiertas -y veladas como la protección del hacendado frente a los siervos- también puede adquirir formas menos visibles en economías y sociedades locales de otro tipo. Por ejemplo si una economía comunal tiene como precondition la existencia de una institución como la faena, es decir el trabajo de todos los miembros sin que estos perciban una retribución, esto obviamente es algo que se realiza fuera del sistema de equivalencias del mercado general. La coerción que se ejerce en este caso es analogable con aquella que funciona en la hacienda: la comunidad como institución controla recursos (igual que el hacendado) que usufructúan los comuneros (igual que los colonos), el no contribuir con el requerimiento comunal de entregar fuerza de trabajo fuera del sistema de equivalencias del mercado general, podría en últimas significar la pérdida de los derechos de usufructo.

Otro ejemplo lo constituyen las relaciones de trueque, producto por producto, con equivalencias que no coinciden con los precios del mercado general. La motivación externa del campesino para participar en una esfera de intercambio especial, es expresada como el "deseo" de mantener un sistema de relaciones que va más allá del acto de intercambio. Esto no es sino la constatación del hecho de que

las equivalencias cambiantes del mercado general no podrían permitir a la larga la reproducción del conjunto; entonces es preferible interactuar en relaciones de larga duración que aseguren el abastecimiento de bienes a retribución se está en condiciones de satisfacer, que interactuar en relaciones efímeras que no aseguran la continuidad del abastecimiento.

Algo parecido se da en la prestación de trabajo, de bienes y de servicios entre parientes cercanos que pertenecen a diversas generaciones. Si por ejemplo el yerno entrega gratuitamente su fuerza de trabajo a su suegro, percibe algo a cambio que sería la esperanza de que él, cuando ya no tenga la fuerza física para trabajar lo suficiente para su reproducción, podrá recurrir a la misma institución. Así, el yerno aceptaría un intercambio fuera de la esfera de intercambios del mercado general porque este último no permite su reproducción en una edad no-productiva, en cambio se adhiere al sistema de intercambios local que lo incluye en su lógica reproductiva hasta el final de su vida.

Se podrían multiplicar los ejemplos y resultaría que en casi todos los casos la racionalidad última corresponde a la constatación, explícita o implícita, de que es el sistema económico local el que asegura la reproducción de los interactuantes a mediano y a largo plazo; mientras que el sistema de la esfera de intercambios del mercado general y sus formas de interacción no comportan esta seguridad. La racionalidad última para la permanencia de esferas de intercambio separadas del mercado general es, por tanto, el hecho de que la generalización del mercado general, y sus equivalencias, no permitiría ni la reproducción del conjunto, ni la de sus partes. Esta racionalidad se impone tanto por medio de la experiencia individual, como por la imposición grupal.

La reproducción de los productores andinos

El mantenimiento de una esfera de interacción no-mercantil diferente a la del mercado general, es una expresión del problema que significa la existencia de una producción, y por lo tanto de productores, que no pueden reproducirse en la esfera del mercado general. Esto, sin embargo, no agota el problema; pues queda la pregunta de por qué la esfera de intercambio general puede asegurar la reproducción en un caso, y no lo puede hacer en otro.

Para comprender ello tenemos que analizar no solamente la circulación de bienes, sino también su producción y de que manera las circunstancias en que ésta se convierten en condiciones para la reproducción de los productores.

Para entender el carácter de la organización de la producción y de la reproducción de los campesinos andinos tenemos que partir de la productividad sumamente baja del trabajo en la agricultura andina. La respuesta andina a este problema es la organización de la producción (agrícola y/o ganadería), multicíclica.

Si el agricultor andino utilizase su fuerza de trabajo únicamente en un cultivo, el producto obtenido, dada la baja productividad, no cubriría las necesidades de su reproducción. La estrategia adoptada frente a este impase la hemos esbozado en “La racionalidad de la organización andina” (Golte, 1980a): los pobladores andinos aprovechan la diversidad de condiciones naturales presentes en las vertientes andinas, las diversifican aún más por medio de la irrigación, y conducen una serie de ciclos de producción, cuya suma permite una utilización de su fuerza de trabajo considerablemente mayor que la que se emplearía en la conducción

de un solo ciclo. Esta conducción paralela ha generado necesidades de cooperación entre ellos. Al lado de éstas, destinadas a mantener los ciclos de producción en chacras distantes entre sí, hay otras necesidades de cooperación que emanan de la organización técnica de la producción misma. Tanto la cooperación destinada a mantener la conducción paralela de ciclos, como la cooperación originada en el proceso técnico de producción, tiene un distinto carácter en el transcurso del año, con variaciones casi diarias en el tamaño y las tareas de los grupos cooperantes, así como en su organización y liderazgo. Este alto grado de variabilidad general en la cooperación en la producción requiere de instituciones que permitan el reclutamiento diario de los cooperantes, y la posibilidad de planificar la disposición de ellos en momentos precisos de los procesos productivos, así como entendimientos claros sobre la distribución de los beneficios. Estas instituciones tienen características diversas; habría agrupaciones por parentesco, por vecindad, por veneración común de una deidad, por afinidad de recursos aprovechados, etc.

La cooperación entre los productores agrícolas en ciclos paralelos con la finalidad de asegurar su reproducción, se ha acoplado desde hace siglos de diversas maneras con actividades ganaderas. Desde la iniciación de la ganadería, y de la mano de obra en ella utilizada, al sistema de cooperación agrícola, que supone la rotación recíproca de las tareas de pastoreo entre las familias de agricultores, hasta la supeditación de pastores huachilleros en dependencia de “patrones comuneros agricultores” ha habido arreglos, implícitos o explícitos, entre agricultores y ganaderos que permite que los agricultores tengan participación en una productividad ganadera relativamente alta. La organización social de esta participación es hasta ahora otra base para la organización de los agricultores andinos.

De esta manera, anteriormente a la aparición del mercado en los Andes, se ha desarrollado una esfera de interacción sumamente compleja que se basa en relaciones de intercambio de trabajo por trabajo, de intercambio de trabajo por especie, de trabajo por herramientas y recursos, de especie por especie, de especie por herramientas y recursos. También se basa, en la reificación e institucionalización de grupos y categorías sociales, frente a las cuales los individuos tienen que asumir responsabilidades y obligaciones y de ellas a su vez se derivan derechos y beneficios. La existencia de estas interacciones y sus instituciones permite la reproducción de los agricultores y tiene una racionalidad propia.

El advenimiento del Mercado no ha podido transformar las reglas de interacción previas, ni ha logrado sustituirlas por la producción y el intercambio de mercancías de acuerdo a las equivalencias allí establecidas. Y la causa principal es la baja productividad agrícola. El valor de intercambio que los productos de las interacciones de los campesinos andinos adquieren en el mercado general no alcanza para valorar ni las interacciones, ni los factores productivos según las equivalencias mercantiles; mucho menos, pues, para organizar su reproducción de acuerdo con éstas. La suma del valor de los factores conducentes al producto campesino, determinada de acuerdo al precio de cada uno de ellos en el mercado, excede en amplia medida el precio que este adquiere. De ahí que el mantenimiento de una esfera de interacción, diferente a la del mercado, resulte ser la precondition de la aparición de los productos y de la fuerza de trabajo campesina como mercancía, en la esfera de interacción del mercado. De otra manera no podría asegurarse la reproducción del conjunto ni la de sus partes.

Si bien la baja productividad es la causa que está en la

base del problema del avance mercantil sobre la producción comunera, no hay que dejar de lado otras consideraciones en la comprensión del fenómeno. Estas tienen que ver fundamentalmente con el tipo de conocimiento y con las instituciones necesarias que desarrollan las sociedades cuyo sistema de reproducción se basa en valores de cambio. Precondiciones para el funcionamiento de estas sociedades son por ejemplo: elementos y conocimientos de contabilidad generalizados, un sistema bancario, un sistema de seguros, una administración pública con ingresos fiscales, un sistema de crédito. Estos elementos, si bien existen en el ámbito nacional, no acompañan la avanzada del mercado en el ambiente rural. De ahí que las funciones que cumplen estas instituciones no estén cubiertas, y tengan que ser cumplidas dentro de la esfera de interacción mercantil. Una de los ejemplos más saltantes es la presencia del "usurero", que reemplaza al crédito mercantil. Las relaciones de clientelaje entre el intermediario y el productor vendedor son alta expresión de cómo las instituciones de mercado son reemplazadas dentro de la esfera no mercantil. Si bien la ausencia de instituciones mercantiles en el contorno social de mercado concreto al cual se enfrentan los campesinos, es por un lado una consecuencia de la baja productividad y de la consiguiente imposibilidad de generalizar la interacción en términos del mercado, por otro lado, también se convierte en causa de su bloqueo.

Esferas de intercambio y jerarquización de los productores: la codeterminación de la organización de la reproducción

Si bien el mercado no logra normar todas las transacciones de bienes y servicios, obviamente está presente, de un modo u otro, con su estructura de equivalencias en la comunidad. El hecho de que el agricultor comunero necesite asegurar parte de su reproducción dentro de un sistema anterior

al mercado general* como condición para su posterior inserción en este último, no significa, de ninguna manera, que exista un sector no mercantil con racionalidad propia pero derivada, esta vez sí, del mercado general.

Las agrupaciones de los comuneros y sus interacciones previas a la venta de productos y/o trabajo en el mercado no se pueden conceptuar de manera dualista. El análisis de la interacción no mercantil de los agricultores más bien indica lo contrario. Expresado abstractamente se trata de lo siguiente: la interacción social previa a la aparición de productos y fuerza de trabajo en el mercado, si bien por un lado asegura aspectos importantes de la reproducción de la fuerza de trabajo, por otro lado muestra una jerarquización de interacciones que permite una maximización de los agricultores de intercambio con los cuales los campesinos incurren en interacciones mercantiles. La participación de la estructura de precios mercantiles en la codeterminación de la organización de la reproducción andina conlleva una privilegización de aquellos comuneros que organizan ciclos de producción cuyos productos muestran el valor de intercambio más alto en relación al trabajo necesario para su producción. Cuando este valor de intercambio, en relación al trabajo necesario para su producción, sobrepasa el precio regional de la fuerza de trabajo, las relaciones de cooperación tienden a basarse en el asalariamiento de la fuerza de trabajo.

*Es importante señalar que por partir de esta organización previa, el campesino comunero andino, no se enfrenta individualmente al mercado, como lo hace el campesino parcelario del cual habla Marx en el "18 Brumario", por el contrario para incurrir en el mercado el comunero andino parte de un sistema social complejo, que no solamente abarca territorio comunal, sino que los trasciende. A esto nos referiremos luego.

Los límites del asalariamiento, sin embargo, no se pueden fijar tan claramente: hay que tomar en cuenta, por un lado, la disponibilidad oportuna de trabajo en los momentos específicos de su requerimiento, y por otro, el hecho de que también aquellos que disponen de las tierras más aptas para la producción comercial tienen que utilizar su fuerza de trabajo en momentos, que no la emplean en los ciclos que ellos privilegian, pero que también cultivan, y donde no se retribuye en dinero. Ambos aspectos encuentran su solución en que estos dueños no se desligan por completo de la red de intercambios recíprocos de la fuerza de trabajo y otras formas de intercambio de trabajo por especie, y trabajo por herramienta. Así, logran asegurarse la mano de obra para las épocas de gran requerimiento de fuerza de trabajo en la economía comunal, pues es entonces cuando los otros campesinos por lo normal no están tan dispuestos a venderla como a otorgarla recíprocamente. Asimismo, los dueños de las chacras logran emplear, en la producción no mercantil, su propia fuerza de trabajo no utilizable cuando los ciclos agrarios privilegiados no lo requieren.

En estos casos resulta claramente perceptible la naturaleza doble de las relaciones en la comunidad. El intercambio de trabajo por trabajo (ayni), a primera vista, no parece que resulte más favorable a uno que a otro de los participantes. Un análisis más detenido de la interacción muestra, sin embargo, varias posibilidades para que una parte de los interactuantes resulte más favorecida. Por ejemplo, si una persona se asegura por medio del ayni mano de obra para momentos en los cuales ésta no puede conseguirse en el mercado local a cambio del salario medio, y entrega su fuerza de trabajo en un momento en el cual sí sería posible por una tendencial subocupación en los ciclos agrarios que se conducen en la comunidad, obviamente resulta favorecido en

términos del mercado.

Otro ejemplo es lo que ocurre cuando una persona da a otra su fuerza de trabajo para el cultivo en una chacra dedicada a un cultivo con bajo valor de intercambio mercantil, y recibe una contraprestación en una chacra dedicada a un cultivo con alto valor mercantil. Allí, en términos del intercambio mercantil, uno de los dos resulta favorecido. Y existen más ejemplos para ilustrar casos en que en el intercambio de fuerza de trabajo resulta, en relación al mercado, más favorable para uno que para otro de los participantes. El problema analítico de este fenómeno se deriva precisamente del carácter ambiguo de todo el proceso productivo comunal: se trata de un proceso de producción en una esfera no-mercantil y, al mismo tiempo, de un proceso de producción de valores para el mercado general. Ninguna de las dos tendencias se encuentra por separado en las relaciones de trabajo o de intercambio entre productores andinos.

El hecho de que los valores de la esfera no-mercantil y los valores del mercado en general no sean comparables dentro de una escala única (porque son diferentes, y porque esta diferencia es la precondition para que los campesinos puedan aparecer con sus productos en el mercado), así como la constatación de que las relaciones de trabajo y de intercambio al interior de la esfera no-mercantil se realizan como si tratara tan sólo de un universo de producción de bienes de uso, no significarán problema alguno si la economía comunal fuera la economía parcelaria que algunos quieren reconocer erróneamente en ella. No sería un problema analítico, ya que este sería relegado a la unidad doméstica. Si bien ahí también subsiste y es transformado en relaciones de poder dentro de ella, es más llevadero, porque la unidad doméstica es una unidad de consumo común, un sistema

de reproducción que se resuelve en sí mismo. En la comunidad este problema no es algo que se puede resolver en la unidad doméstica, sino todo lo contrario.

Tanto la esfera del mercado general, como la esfera de interacciones e intercambios no mercantiles son sistemas sociales. Ambas compiten por el mismo espacio y por los mismos actores sociales. Si bien el resultado de esta lucha aparece resuelto históricamente, no lo está para los que interactúan dentro de esta disyuntiva, con miras a su manutención física. Ellos tienen que economizar trabajo y comportamiento con la finalidad de asegurar su despensa y sus condiciones generales de existencia. Por lo tanto la unidad doméstica optimiza su intervención en el proceso social de producción tanto con miras a sus ingresos del mercado general, como con miras a lo obtenido a través de la esfera no mercantil. Así las estrategias de las unidades domésticas están determinadas doblemente. La adopción de uno u otro sistema de interrelaciones e intercambios no es algo que se puede solucionar en el momento, sino a través de la participación continuada en sistemas sociales con tiempos que abarcan no solamente una campaña agrícola, sino ciclos vitales y generacionales.*

Esta es la razón de la doble determinación de las economías comunales y de su dificultad analítica. Las instituciones

*Esto en cuanto a los campos donde los individuos tienen la capacidad de opción. En muchos casos, especialmente en lo que se refiere a las condiciones generales de la producción, que se basan sobre todo en decisiones sociales (pero también en cuanto al grueso de la producción de bienes de consumo directo, la organización del trabajo, etc.) la opción para interactuar en el mercado general existe solamente como caso límite y no como caso regular.

que funcionan como base de la producción y del intercambio de los ingredientes de la despensa -y por lo tanto de los valores de uso- también esconden el proceso de apropiación desigual de los valores de intercambio mercantil. El investigador que trata de entender la dinámica de la organización productiva y de intercambio en el campo andino necesariamente tiene que partir de la doble terminación y analizarla como conjunto; y, al mismo tiempo, debe separar las esferas ya que se trata de dos racionalidades diversas, superpuestas y algunas veces opuestas. Ahí reside el problema: separar lo inseparable, encontrar las herramientas analíticas que hacen posible la separación, y al mismo tiempo los parámetros del conjunto, que permiten medir y comparar factores que carecen de denominador común.

Hasta el momento, las categorías utilizadas en la comprensión de las economías andinas son varias. Existe el esfuerzo de los economistas clásicos, que reducen el conjunto de bienes y relaciones a sus valores de intercambio. La consecuencia inmediata de este procedimiento es la desaparición analítica de los valores de uso, y de los procesos ligados a su creación e intercambio. Otra categoría utilizada es la propiedad, con la limitación consiguiente, de reducir el universo campesino precisamente ahí donde reside su especificidad es decir, la diversidad de los recursos y de sus "usos y formas de apropiación, a un denominador común abstracto, como la medición de superficies y la adscripción de sus fracciones a las unidades domésticas, como si esto, al igual como en el proceso de producción capitalista, fuera la médula de la interacción de los integrantes y de su dinámica en conjunto. La fuerza de trabajo, y sus intercambios, han sido el parámetro de otras investigaciones. Como hemos esbozado más arriba, este indicador no se puede desligar de su uso concreto y del destino de los productos que

crea, ya que las mismas instituciones adquieren significados diferentes frente a objetivos diversos que coexisten en la economía comunal. El problema principal con todos estos sistemas contables, que tratan de dar cuenta de la direccionalidad de las transformaciones en el campo, es que la dirección que surge de la extrapolación de sus cifras no corresponde al comportamiento del conjunto.

II. FRONTERAS Y CONVERSIONES ENTRE LAS DOS ESFERAS

Las fronteras de la esfera no mercantil

La continuidad de la existencia de la esfera no mercantil no ocurre por su resistencia innata, siro porque el mercado no logra sustituir el sistema sobre el que descansa la red de transacciones no mercantiles, ni tampoco llega a plantear un sistema de interacciones alternativo, que ofrezca a los individuos que se comprometen en tales transacciones la posibilidad de reproducción que existe, en cambio, en el hecho de basar parte de ella en un espacio no mercantil. Al no presentarse como sistema alternativo, el mercado avanza sobre individuos que pertenecen a un sistema previo que los organiza; por lo tanto, la decisión aparentemente individual que señalara la frontera entre ambas esferas se actualiza en un sistema codeterminado cuyas necesidades de reproducción están en parte determinadas por una lógica no mercantil. Esto hace que los niveles máximos y mínimos de las transacciones se ubiquen allí donde, desde el punto de vista no mercantil, no se ponga en peligro el total de relaciones de este sistema. Pero, dada la doble determinación, el punto de conversión de una esfera a otra, será también escogido de acuerdo a los valores del mercado general, según como éste sea accesible al campesino.

El resultado de esta doble determinación será un conjunto de interacciones jerarquizadas llevadas a cabo en ambas esferas y que se adoptarán según las opciones que emanen de la interpretación de las necesidades reproductivas, tanto individuales como grupales, las mismas que generalmente, luego de tensiones, coinciden. Esta jerarquización de ninguna manera puede interpretarse como confluyente hacia una tendencia uni linear de conversión a la esfera del mercado general. Por el contrario, la jerarquización es variable y las opciones se toman de acuerdo a las condiciones óptimas de reproducción del conjunto. En situaciones de fuerte inflación, bajará el grado de monetización de las economías campesinas; el mismo efecto tendrá el aumento desmesurado en los costos de transporte de los productos campesinos, que no podrán ser comercializados. Por el contrario, la posibilidad de sustituir un elemento necesario para la reproducción por otro que pueda comprarse en el mercado, por el equivalente de menos trabajo (como ocurre en las comunidades fruticultoras), favorecerá la monetización de la economía.

Un límite inherente a la esfera no-mercantil es la especificidad de los bienes intercambiados, los cuales, en su conjunto, forman parte de patrones de consumo y de reproducción históricamente establecidos, y que reflejan también las posibilidades de producción de las esferas de interacción. La variación bioclimática, la diversidad de aprovechamiento multicíclico en las esferas de interacción andina ha generado una canasta de consumo considerablemente más compleja que la canasta urbana, mucho más repetitiva y limitada en lo que se refiere a la variedad de hierbas, frutos, tubérculos y hojas de todo tipo que, además, en los Andes varían de mes en mes. La dificultad de producir la canasta urbana en los Andes, y su diferencia con la andina -al igual que la consiguiente imposibilidad de ofertar ésta en el mercado- resulta

por tanto una limitación del avance del mercado general sobre las economías campesinas.

Otro problema que limita la monetarización de las economías comunales es la diferencia entre el precio de compra de productos y el precio de venta de los mismos. Algunas veces la monetarización de una transacción es posible porque localmente coinciden ambos; pero se hace más difícil una transacción monetaria de los mismos productos a nivel regional, por la variación en estos dos precios. En esto se esconde el alto costo de la intermediación propia del mercado general, que vincula personas que se reproducen básicamente por intermedio del mercado, los intermediarios, con personas que se reproducen mayormente por el sistema de interacción no-mercantil, los productores andinos. El alto costo de la reproducción de los intermediarios mercantiles, en términos de la capacidad de adquisición de las economías campesinas, hace poco factible un avance general de la interacción mercantil en el ambiente campesino.

Un tercer problema que enfrenta la monetarización de la esfera no-mercantil son las limitaciones que imponen las condiciones locales de producción. Si bien existe cierta posibilidad individual de escoger el producto con el cual se quiere aparecer en el mercado general, esta decisión está supeditada por un lado, a las exigencias de la esfera no mercantil y, por otro, a la relación en términos de valor, entre el mercado general y la producción andina. Es decir, el individuo no es libre para decidir el producto con el cual se insertará en el mercado, sino que tendrá que partir de las limitaciones que las condiciones de producción y reproducción local imponen al cultivo de este producto. * Una consecuencia de esto es el hecho de que las transformaciones en los sistemas productivos andinos no se

/Nota va en la pág. siguiente

asuman individual, sino comunalmente. Ejemplos hay muchos, baste citar el más conocido: la transformación del sistema de cultivos de Huayopampa.

De naturaleza semejante son las restricciones para la venta de fuerza de trabajo. El individuo tampoco es libre para vender su fuerza de trabajo a la hora y en el lugar donde más le convenga por el valor que alcance, sino que tendrá que decidir partiendo de las exigencias del trabajo agrícola que es una de las bases fuertes de su subsistencia (y no solamente con respecto al trabajo en las chacras de su propiedad, sino también con respecto al trabajo comprometido en sistemas de reciprocidad y otras formas de trabajo social)

/Nota de la pág anterior/

*Donde existen las condiciones para el avance y la consolidación del mercado general como sistema preponderante de articulación de las relaciones de intercambio y de la interacción económica, de hecho la interacción IP mercantil se reduce. Tal es el caso del valle de Mantaro, donde el avance de las formas de interacción mercantil se vio favorecido por las condiciones de la naturaleza, por las prerrogativas huanca en la colonia, y posteriormente por la existencia de un mercado de trabajo y de productos en las minas de la zona de Cerro de Pasco, y finalmente por la relativa cercanía del mercado limeño. Sin embargo, a pesar del desarrollo de relaciones de trabajo agrícola asalariado en el valle central, éste recluta su fuerza de trabajo temporalmente en zonas más deprimidas en las alturas del valle o en las zonas de Huancavelica, Ayacucho y Andahuaylas, donde esta misma fuerza de trabajo se reproduce en formas que solamente de manera parcial corresponden a la esfera del mercado general. Lo mismo se puede decir de los productos cuyo precio posibilita una interacción mercantil en el fondo del valle al provenir de zonas no mercantilizadas y quedar por lo tanto debajo de su costo real. A pesar de que una parte importante de la interacción suprafamiliar en el valle de Mantaro ha pasado a la esfera mercantil, sin embargo, esta inserción no está de ninguna manera concluida, ya que el desarrollo de las formas de producción horticultora y artesanal permiten que el grueso de la producción se desarrolle al interior de la unidad doméstica, donde se contabilizan en términos mercantiles, fundamentalmente aquellas interacciones relacionadas con la actividad agrícola mas no las que están ligadas a otras de las múltiples actividades (artesanía doméstica, recolección de frutas, hierbas, etc.) que entran "invisiblemente" en el presupuesto familiar.

La forma que adoptan las interacciones de conversión es otra de las características de la frontera- entre las dos esferas.

Siendo el universo no mercantil una red de relaciones de larga duración, los sujetos que actúan básicamente partiendo de la esfera no mercantil, prefieren la conversión en formas de transacción semejantes a las de esta esfera, así como interlocutores con quien mantener relaciones de larga duración que vayan más allá de la transacción económica. Esto ocurre tanto cuando venden productos como cuando venden su fuerza de trabajo. Por supuesto que en las relaciones de compraventa de "larga duración" no reside tan sólo una ventaja imaginada; significan una seguridad en el acto de transacción, tanto en lo que se refiere a la equidad como a la continuidad y seguridad en el abastecimiento.

Esta conversión, controlada en relaciones sociales que tratan de ser de larga duración, obviamente puede conducir a relaciones de clientelaje cuasi formales. El gamonalismo de la sierra sur, o la relación entre misti y runa no solamente contienen un ingrediente de dominación y supeditación, de servicios gratuitos y explotación, sino que se insertan en la lógica general de conversión de la esfera no-mercantil a la mercantil. Algo parecido parece desarrollarse en la sierra central y del norte entre campesinos y camioneros. Al formalizarse estas relaciones en compadrazgo asimétrico u otros sistemas de clientelaje institucionalizados, la frontera de conversión adquiere un grado de flexibilidad que la transacción simple en el mercado general no tiene. El sistema de clientelaje ofrece seguridad a cambio de ventajas para el compadre cuya racionalidad se deriva del mercado general.

El avance del mercado general sobre las instituciones de la esfera de intercambios e interacción no-mercantil

Las alternativas de desarrollo en los Andes obviamente no dependen sólo de las opciones del campesinado. Las fuerzas presentes en el mercado general tratan de hacer avanzar las fronteras de éste, al mismo tiempo que el campesinado mantiene la esfera de intercambios e interacción no-mercantil no por su voluntad, sino por necesidad. Además de la apropiación directa de recursos según la lógica del mercado general (p.e. una serie de recursos mineros, agrícolas en la selva alta, ganaderos en la sierra central), hay una amplia gama de situaciones, que muestran que la coexistencia de dos esferas de interacción en un espacio y una sociedad, puede generar articulaciones y formas de avance, que no resultan ni unilineares, ni unívocas.

Hasta el momento habíamos puesto énfasis en el hecho de que el mercado avanza sobre la economía familiar, apropiándose de sus productos puesto que es en las unidades domésticas donde obviamente más aparecen los excedentes de procesos de producción que se organizan de acuerdo a las leyes de la esfera no mercantil. Sin embargo, no todos los procesos de producción organizados según las reglas de la esfera no mercantil desembocan en la apropiación familiar; por el contrario, hay niveles de agrupación conceptuados no solamente en términos funcionales, sino como categorías con existencia propia. Por ejemplo, el grupo familiar y el lazo parental, la cofradía y la dedicación a la divinidad o al santo, la comunidad y la relación entre individuos, no se conceptúan a manera de contrato: las agrupaciones aparecen como entes de por sí, y los individuos como sus partes. En muchos casos estas agrupaciones no solamente canalizan bienes y acciones; también son depositarias de bienes

y meta de acciones, que real -o supuestamente- redundan en beneficio de todos. Estas agrupaciones al ser poseedoras de recursos y tener capacidad de movilización de trabajo humano, de bienes, y también de circulante del mercado general, no están restringidas a funcionar dentro de la esfera no-mercantil, pues pueden también operar perfectamente en la esfera del mercado general. Es decir, igual que individuos y unidades domésticas, pueden pertenecer a las dos esferas y actuar en ellas. Una cofradía p.ej. puede servir, por un lado, como base de interacción para el trabajo recíproco entre los cófrades pero también puede organizar el trabajo de sus miembros en una especie de faena para laborar tierras adscritas a ella y obtener un producto. Y este puede entrar directamente al consumo conspicuo en una fiesta de veneración, pero también puede ser realizado en el mercado, para adquirir luego, por ejemplo, velas o para contratar el trabajo de un sacerdote que oficia una misa al santo. Más aún, la cofradía puede atesorar no solamente las alhajas del santo, sino también dinero, que puede ser presentado a los cófrades.

Más compleja se presenta esta situación en el caso de las comunidades, que intervienen mucho más en la organización de los aspectos generales de la producción y de la vida de sus miembros. Tienen más capacidad de apropiación de recursos, de fuerza de trabajo, de bienes y de dinero, ya sea a través del trabajo gratuito de sus miembros, mediante el mantenimiento de rebaños en pastos comunales al cuidado de pastores huacchilleros, por medio de la tributación de sus integrantes, o por el arrendamiento de bienes adscritos a ellas, etc. Con el circulante, los bienes y la capacidad de convocación a trabajos gratuitos, las comunidades intervienen en el mercado adquiriendo productos, fuerza de trabajo especializada, servicios, etc., no solamente

dentro del territorio adscrito a la comunidad, sino en todo el ámbito del mercado general. Esta acción grupal por lo general depende del consenso de los miembros y se dirige normalmente hacia el mantenimiento y/o mejora de las Condiciones generales de reproducción de sus miembros. Como hay una relación directa entre condiciones generales y productividad familiar, y como la capacidad de reunir sumas significativas en términos del mercado general es mayor en el grupo comunal que en las economías familiares, las obras comunales, en las cuales habitualmente se asocia la convocatoria no-mercantil de la fuerza de trabajo con la adquisición de insumos en el mercado general, pueden dar por resultado el desarrollo de las condiciones de producción en relación al mercado general. A su vez, el aumento de la productividad social puede redundar en la posibilidad de que una mayor parte de la economía de los miembros pase al ámbito del mercado general.

Tal avance de la productividad puede derivarse de acciones directas en la infraestructura técnica de producción, por ejemplo mediante la extensión del sistema de irrigación, la construcción de reservorios, la creación de ambientes de educación técnica, la construcción de carreteras, instalaciones de atención zootécnica, etc., pero, también puede resultar de la reducción de costos de intermediación y de transporte. Cualquiera de los dos casos, al mejorar las condiciones de producción y/o comercialización, resultan del avance de las relaciones mercantiles en el proceso de producción.* Esto conlleva, por supuesto, cierto nivel de

*Obviamente no todos los gastos de la comunidad en el mercado general, ni todas las convocatorias de mano de obra en la esfera de interacción no-mercantil, resultan en aumentos de la productividad; algunos acaban simplemente en una transformación de condiciones de vida,

/sigue

conflicto, no sólo por la vigencia cada vez más importante de la jerarquización de los productores siguiendo la lógica mercantil -lo que implicaría principalmente contradicciones en las relaciones contractuales entre individuos o de los individuos con los grupos- sino también por el drenaje cada vez mayor del producto de la esfera no-mercantil hacia la esfera mercantil, y la apropiación desigual del mismo.

Lo dicho para la comunidad y la cofradía en mayor o menor medida también vale para otras agrupaciones de la esfera no-mercantil, grupos de parentesco, barrios o agrupaciones supra-comunales, cuya razón principal reside en su función dentro de la esfera no-mercantil. Quizá en estos aspectos resulte más visible el hecho de que el mercado en los Andes avanza sobre sistemas económicos y sociales. En ellos también reside una capacidad de manejo y de enfrentamiento a las reglas del mercado general que no implica que este último se autolimite en la destrucción y el saqueo de la esfera de interacción no-mercantil.

Espacios de conversión al mercado general

Las interacciones en la esfera no-mercantil, y las interacciones de conversión, tienden a organizarse espacialmente, hacia los puntos en que los productos y la fuerza de trabajo adquieren un valor óptimo, tanto en términos de equivalencias mercantiles como de valores de uso. Esto es válido tanto para aquellas conversiones que se llevan a cabo

/en el ornato del pueblo, en fiestas comunales suntuosas, en obras como monumentos, plazas de toros, campos de futbol o también postas médicas, escuelas, que por lo general, al exigir a la postre insunos y gastos en bienes solamente adquisibles en esta esfera.

localmente (por ejemplo la transformación comunal de una zona de cultivos no mercantiles en zona de producción para el mercado), como para aquellas que implican traslados de un lugar a otro. Esto último tiene que ver tanto con la venta de fuerza de trabajo, como con la venta de productos. El flujo de ambos se organizará en función de los precios que adquieran en los circuitos mercantiles a los que se accede, pero también según la manera en que se adecúe la demanda mercantil a las condiciones de reproducción de la esfera no mercantil. Una zona que hasta el momento presenta características de conversión favorables en los términos mencionados es la ceja de selva, donde el cultivo de una serie de productos comerciables ventajosamente en el mercado mundial (café, cocoa, cube, mani, coca) ofrece tanto la posibilidad de vender la fuerza de trabajo, como la de participar en la organización del cultivo a través de la propiedad (o usufructo) de chacras en la ceja de selva. La agricultura de la costa ofreció en otros tiempos oportunidades del mismo tipo, pero hoy en día esta posibilidad se ha reducido fuértemente. Las ciudades de la sierra y más las ciudades de la costa, especialmente Lima, han ofrecido por mucho tiempo oportunidades de conversión de fuerza de trabajo en moneda del mercado general, sin embargo, esta posibilidad parece restringirse cada vez más; lo que no se ha reducido, en cambio, es la demanda urbana de productos agrícolas, representando todavía las ciudades mercados importantes para la producción campesina.

Una importancia menor, pero no por cierto subestimable, tienen asientos mineros y ciudades minero-metalúrgicas en términos de mercados de trabajo, y de productos. Algo similar ocurre con los principales centros de atracción turística, los que en menor grado ofrecen la oportunidad de venta de fuerza de trabajo, pero en mayor escala hacen factible

la producción doméstica de artesanías comercializables en los circuitos turísticos. El ejemplo más destacado del aprovechamiento de las oportunidades turísticas es la isla de Taquile, donde la gente de la comunidad ha organizado una conversión generalizada de fuerza de trabajo, servicios, productos agrícolas y artesanales al grupo de turistas que buscan lo autóctono. En este caso la esfera no-mercantil y sus ritos se convierten cada vez más en escenificación para el comprador.

Si bien la conversión es en cierto grado polarizada, no hay que perder de vista que entre los sectores que se reproducen en circuitos no-mercantiles y los sectores de la población que se reproducen mediante su inserción al mercado general hay una gama de situaciones intermedias, que se escalonan entre sí. Estas situaciones no se producen en puntos territoriales fijos, sino a lo largo de ejes que unen los lugares de producción preponderantemente campesina con los puntos de conversión al mercado general. Para evitar una comprensión equivocada, hay que tomar conciencia del hecho que el polo del mercado general, es decir poblaciones que se reproducen en una esfera de interacción en intercambio en la cual rigen los valores del mercado, es cuantitativamente menor de lo que parece. Baste citar el hecho de que la mayoría de la población limeña vive en casas construidas sobre terrenos apropiados fuera del mercado, con mano de obra que se ha reclutado en sistemas de ayuda recíproca, para entender que no estamos hablando de dos esferas homólogas a la antigua dicotomía de ciudad y campo.

En esta perspectiva hay que entender el proceso de la sociedad en general y no solamente el de grupos territorialmente aislables. El proceso de urbanización en el Perú, que parte de grupos sociales inmersos mayormente en esferas

de interacción e intercambio no-mercantiles no puede entenderse como el traslado del campo a la ciudad, del pasado no-mercantil al presente del mercado general urbano, sino que adquiere otro significado si vemos que las esferas no tienen límites territoriales precisos, y que la interacción no-mercantil no se queda extramuros de la ciudad, ni se ha quedado nunca en el Perú.

III. COMUNIDAD Y CIRCUITOS DE REPRODUCCION NO MERCANTIL

La comunidad es uno de los niveles necesarios para la reproducción de la organización andina; sin embargo, sin miramos la relación entre comunidad y región, entendida esta última como espacio de reproducción; y si además observamos las diferencias de contenido del vocablo comunidad en las diferentes acepciones regionales, la tarea de definirla unívocamente resulta extremadamente difícil. Quizá por ser producto toledano primero y de la constitución de 1920, luego, la "comunidad andina", no es una realidad homogénea a lo largo del territorio peruano, y menos aún, andina. Por ello, intentar una definición de comunidad para la comprensión correcta de la organización económica y social del campesino de los andes, constituye una entrada errónea. Esto no sólo por la heterogeneidad que presentan las comunidades -compárese simplemente las comunidades de Ayacucho con las de la vertiente Occidental de los Andes- sino porque la organización en la que se compromete el campesino andino para reproducir su fuerza de trabajo y su sistema social trasciende las fronteras territoriales adjudicadas legalmente a la comunidad.

Es debido a eso que definimos los circuitos de reproducción de las economías campesinas como objeto de nuestros

estudios. Y por comunidad entendemos aquellos espacios físicos y sociales en los que se desenvuelven instituciones campesinas que actúan tanto en esferas mercantiles como no mercantiles, en momentos sucesivos o simultáneos. Utilizamos las comunidades como punto de partida de nuestro análisis, pero no como punto de llegada.

Al romper con las fronteras del territorio comunal, las relaciones externas de los individuos que ahí habitan se realizan desde asociaciones diversas: de la unidad doméstica, de "confederaciones" de unidades domésticas (ver Smith, 1979, para una explicación de este término), de cofradías, barrios, de la comunidad en su conjunto, y por supuesto también de entes reguladores supracomunales.

La base social sobre la cual se realiza la interacción extracomunal, entre otras determinantes, está ligada al nivel de usufructo del resultado de ella. Un ejemplo muy claro de la cooperación extracomunal son los acuerdos entre varias comunidades para la construcción de un sistema de irrigación, carreteras u otras obras que beneficien al conjunto de participantes; también los trabajos que conciernen a un barrio, a estancias o vaquerías, a la unidad doméstica o al grupo que se apropiará de la cosecha; pueden trascender el territorio comunal y partirán de la estructura del grupo en cuestión para articularse con las asociaciones correspondientes, habitantes de territorios comunales diferentes pero pertenecientes a la misma unidad social.* En

*No nos estamos refiriendo a una sociedad en términos de los lazos de parentesco que existan entre sus miembros. Entendemos esta unidad social en términos de la complementariedad en el abastecimiento de la despensa y/o de la organización del proceso de trabajo. A partir de esta necesidad se establecen lazos (que pueden conllevar conflicto, como el que ilustra la relación Wari-Llacuaz, estudiada por

/sigue

estos grupos y personas se realizan una serie de interacciones que van desde el acceso a terrenos de cultivo facilitado por alianzas matrimoniales-, circulación de productos puna-valle -posibilitadas quizás por lazos de parentesco y otras relaciones que intervienen en el proceso de trabajo, y económico en general-, hasta participación en rituales: el limpia acequia, el matrimonio de individuos pertenecientes a dos comunidades, el safa casa de una familia, una peregrinación religiosa, etc.

Si bien hemos dicho que en estas unidades "intercomunales" igual que en lo familiar y comunal, pueden confluír ambas esferas de interacción, creemos que la lógica orientadora de las mismas se ubica básicamente en la esfera no mercantil. Esto sin embargo propone heterogeneidad regional para el entendimiento de los circuitos de reproducción de las economías campesinas. Puede resultar en unos casos que el ámbito no mercantil de la producción y reproducción campesina esta encerrado casi por completo en una comunidad, como parece ser el caso de las comunidades en la vertiente occidental de la sierra central; puede ser, en cambio, que lo exceda ampliamente como ocurre en las comunidades de la vertiente Oriental, donde conocemos ejemplos en Huánuco (ver Burchard, 1980), Ayacucho, y en el Cuzco: en estas zonas existe una integración vertical entre comunidades que controlan mayormente pastos punales hasta las que controlan maizales en las tierras bajas al fondo del valle e inclusive tierras de montaña, que son de propiedad individual, pero que son manejadas desde las comunidades, por lo menos

/Duviols), que son imprescindibles para la reproducción del conjunto, dada además la imposibilidad de abastecerse a partir de interacciones en la esfera mercantil.

también en parte desde asociaciones no mercantiles.

La relación de las esferas de intercambio entre sí, al interior de los circuitos de reproducción de las economías campesinas, no es de ninguna manera unívoca: a veces es inviable, siendo la esfera de interacción no mercantil impenetrable (por ejemplo cuando los olleros del altiplano intercambian sus productos con los agricultores del valle del Urubamba); y en otros casos, el dinero entra a los circuitos como un bien de intercambio específico, que sirve sólo para facilitar una de las operaciones en un circuito no mercantil, como ocurre en el caso de las comunidades pastorales del sur donde:

"El campesino vende al mercado fibra, carne o ganado por dinero... Con este dinero comprará en algún mercado artículos de primera necesidad como azúcar, ají, y en algunos casos, harina. En recuas de llamas, lleva sus bienes de comercio a las zonas de producción más bajas, donde los cambia por maíz, papas, cereales e incluso frutas a precios de intercambio fijos. Luego regresa a su hogar, donde usará los productos adquiridos para alimentar a su familia, financiar sus ayni y continuar la producción, pagar el precio de los cargos públicos o solventar las fiestas que debe organizar" (Custred,1977:81).

Obviamente el dinero y la inserción en el mercado general en este caso resulta supeditado a una lógica de interacción regional no-mercantil. En otros casos, puede producirse un sistema doble: un bien es producido tanto para el mercado general como para el circuito no mercantil. El mismo producto entonces puede venderse y con el dinero obtenido, adquirir bienes necesarios para la unidad productora; pero también puede usarse en un sistema de intercambio que permita a la unidad productora la obtención de mano de obra (o productos) de unidades domésticas que requieren este bien

para su despensa o para incursionar en una red de intercambios no-mercantiles. La mayor parte de los alimentos agrícolas se obtienen por medio de intercambios "con los agricultores del altiplano, de los valles costeros y los valles serranos de Arequipa, Moquegua, Tacna e incluso del Cuzco; y hasta hace treinta años de los valles bolivianos de la orilla oriental del lago Titicaca" (Flores O., 1977:143). Estos intercambios se desarrollan sobre rutas trazadas desde tiempos inmemoriales, en que los de Paratía tenían refugios donde pernoctaban al final de cada jornada. En los puntos de llegada las relaciones de intercambio se realizan en formas variadas preestablecidas. Hay intercambio entre compadres en un ambiente de hospitalidad recíproca, en un trueque producto por producto con equivalencias fijadas de antemano; hay intercambios trabajo por producto insertos en relaciones de larga duración; y había (en el pasado inmediato) un intercambio de bailes y música por producto, en fiestas de integración regional.

Estos intercambios, que ocurren en un espacio físico y social prefigurado con equivalencias no-mercantiles preestablecidas, están insertos además en una compleja organización regional del tiempo, que acopla la época de cosecha con ciclos ganaderos conducidos dentro de este espacio regional. Esto tiene su contraparte desde la perspectiva de los agricultores, quienes también rompen las barreras comunales y se integran en un complejo sistema de interacciones económicas, sociales y rituales que pueden ser entre comunidades de agricultores, entre agricultores y pastores, y entre ellas y comunidades de artesanos, abarcando territorios de diversa extensión. Por ejemplo, la celebración de las festividades religiosas en el santuario de Misk'a (para este y todos los datos sobre santuarios cusqueños, así como su interpretación, ver Poole, 1982) está directamente

relacionada con el proceso productivo del que participan cinco ayllus de Paruro, y que está organizado teniendo como eje central las fechas de siembra y cosecha del maíz. Y estas a su vez dependen de la distribución del agua de riego, que es el elemento que en última instancia determina los límites de la "órbita de influencia" de las festividades de Misk'a, organizadas en torno al proceso productivo.

Hay festividades en cambio que reúnen grupos sociales independientes en cuanto a su proceso productivo, pero dependientes en cuanto a intercambios. Es el caso de la festividad del Señor de Pampachuco, a la que acuden peregrinos de Chumbivilcas (pastores, que llevan lana, charqui, quesos y cueros), y agricultores de Paruro y Acomayo que llevan maíz para intercambiar con los primeros. Agosto es en el calendario agrícola el mes intermedio entre la cosecha y la siembra; también es previo a las lluvias que luego dificultarán el viaje de los chumbivilcanos a la zona de peregrinación. El alto nivel de integridad de estas unidades sociales, que a pesar de lo extenso de los territorios que pueden abarcar, deben coordinar su ciclo productivo, se mantiene a pesar de las interferencias del mercado general.*

*Lo contrario ocurre por ejemplo en el Valle del Mantaro donde, como señaláramos, las condiciones históricas han favorecido una alta independización del proceso productivo, tanto en términos de las unidades familiares con respecto a la unidad comunal, como de estas últimas con respecto al complejo intercomunal regional. Este último ha perdido importancia para ceder lugar a interacciones segmentadas que participan tanto del sistema de equivalencias generalizado, como de la esfera no-mercantil. Esto ocurre muy visiblemente con la producción artesanal de consumo campesino. Subsisten las especializaciones para la producción de determinados artículos (mantas de Cochas Grande, fajas de Viques, vajilla de Aco, ropa hecha de Sicaya, instrumentos musicales y máscaras de Jauja, zapatos de Julcán y Masna) y si bien en el proceso de producción se toman determinaciones a partir de la esfera no mercantil, los productos ya no se obtienen sólo a través de transacciones de producto por producto, sino que "cada campesino,

/sigue

Un rasgo importante de estas interacciones, es su ritualización, lo que las hace irreductibles a su aspecto económico; asimismo dicha ritualización evidencia que las esferas de interacción e intercambio no-mercantiles están lejos de ser meros espacios en los que fluyen bienes, servicios y fuerza de trabajo: en realidad estos flujos tienen canales sociales y rituales preestablecidos que les quitan eventualidad, y los organizan en un sistema complejo de obligaciones de los grupos sociales con la naturaleza, de grupos con grupos, de personas con grupos y de personas con personas. Este sistema de obligaciones además se caracteriza por su "integridad", en el sentido de que las acciones de tiempo y espacio, así como su realización, están absolutamente articuladas y los elementos constitutivos del sistema -rituales, interacciones económicas, obligaciones de parentesco, manifestaciones cognitivas, etc.- tienen, todos ellos, la misma importancia y forma un complejo sistema de engranajes que actualiza todas las instancias mencionadas, simultáneamente. Los sistemas de obligaciones que regulan el funcionamiento de las esferas de interacción e intercambio no-mercantiles, de los que forman parte tanto ciclos festivos regionales, con lealtades a divinidades tutelares regionales, como también ciclos festivos locales y también familiares, norman la frecuencia de los actos sociales, la participación de las personas en estos y también su retirada del juego de obligaciones. Este aspecto de planificación temporal que articula grandes espacios, inherente a la esfera no-mercantil es algo que lo hace preferible a las vicisitudes del mercado abierto.

/tiene perfecto conocimiento que los puede comprar en la feria dominical de Huancayo o de Jauja" (M.A. Salas, 1982). Al entrar el producto, en este caso artesanal, dentro de la esfera de circulación del mercado general, la unidad intercomunal, mantenida antes por las restricciones del intercambio no mercantil, que conllevaba relaciones de parentesco, pago en producto y que por lo tanto era un complejo sistema donde se coordinaban calendarios productivos de territorios extensos, sistema de ferias religiosas y circuitos de viajes de intercambio, se transforma; convirtiéndose de sistema complejo, en un conjunto de partes agregadas cuyo contacto ocurre en el ámbito de la circulación, a través de equivalencias mercantiles en gran medida despersonalizadas, prescindiendo entonces de la necesidad de articulación de las nociones de tiempo y espacio necesarias en el caso descrito para el Cusco, donde el engranaje del sistema ocurre desde el dominio de

IV. LA DINAMICA DE LA RELACION ENTRE LAS ESFERAS

Veamos en un caso concreto cómo funciona la relación entre las dos esferas. El análisis parte de las relaciones económicas desarrolladas por los habitantes de la comunidad de Tantaqocha en el distrito de Tambo (prov. de La Mar/Ayacucho). La comunidad misma ocupa un territorio en la vertiente oriental de un ramal de la cordillera oriental (definido por el cerro Rasu Willka con 4954 m.alt.) en un espacio entre los 3,000 y 3,800 metros de altura. El espacio económico de los comuneros, sin embargo, excede ampliamente el territorio comunal. Podemos diferenciar dos tipos de espacio económico: aquel de interacciones no-mercantiles, donde se intercambian trabajo, productos y servicios, y un espacio mercantil, en el cual se intercambian mercancías por dinero.

El espacio mercantil en el cual intervienen los habitantes de Tantaqocha es básicamente un eje formado alrededor de la carretera que une la ciudad de Ayacucho con el río Apurímac, si bien en algunos casos puede exceder este espacio y extenderse hasta Lima. La esfera de intercambios no-mercantiles abarca la vertiente que va desde las alturas de Rasu Willka hasta el fondo del valle del Río Torobamba a una altura de 2,880 mts., es interrumpida por otro ramal de la cordillera oriental que divide el sistema fluvial del río Torobamba/Río Pampas y el valle del Río Apurímac, para prolongarse en la selva alta del Río Apurímac, en una franja comprendida entre los 1,800 y 1,200 de altura.

En la esfera de intercambios se puede distinguir las comunidades de altura entre 3,500 y 4,900 (que a su vez tienen una zona de puna con aprovechamiento pastoril y una zona

donde se realizan cultivos de tubérculos (papa, oca, olluco), las comunidades intermedias (entre las cuales está Tantaqocha) en una zona entre los 3,000 y 3,800 mts. de altura (subdividida a su vez en una serie de subzonas aptas para el cultivo de tubérculos, quinua, cebada, avena, habas, arverjas, trigo, verduras y maíz) y finalmente las comunidades bajas (entre 2,800 y 3,200 metros) con posibilidades para una serie de cultivos, especialmente maíz, verduras, etc., finalmente, la selva alta incluida en parte en la esfera no-mercantil aprovechada mayormente con el cultivo de la coca, del café, del maní, del cacao y algunos otros como ajonjolí y el cube.

Ambas esferas de interacción económica forman un sistema único, al punto que uno no es comprensible con el otro. Hemos separado acá las dos para mostrar cómo el trabajo-mercancía y los productos-mercancía de la gente de Tantaqocha no aparecen en el mercado como productos de campesinos parcelarios, que no tendrían relaciones entre sí más allá de la unidad doméstica, sino que provienen de un complejo sistema de interacción social y económica: la esfera de intercambios no-mercantil, cuya existencia es la precondition para que una parte de los productos y de la fuerza de trabajo pueda aparecer en el mercado, con sus características específicas, como mercancía. Veamos primero la esfera de intercambio no-mercantil en el ámbito de la comunidad de Tantaqocha primero hay que entender que en el territorio de la comunidad la mano de obra se ocupa en una serie de ciclos de cultivo y además en la ganadería doméstica. Aunque en variadas proporciones, todas las unidades domésticas de la comunidad participan en estas actividades. Esto se explica por un lado por el patrón de consumo de los comuneros, para el cual son esenciales

todos los productos, y por el otro por una economía de tiempo, en la cual la superposición de una serie de ciclos de producción conduce a un mayor aprovechamiento de la mano de obra del que sería posible en una producción de mono cultivo.

El proceso de producción de cada uno de los cultivos, en las condiciones tecnológicas prevalecientes en Tantaqocha, tiene requerimientos de mano de obra y de cooperación que varían cíclicamente. El volumen de mano de obra cooperante en ciertas fases del cultivo excede la cantidad de mano de obra disponible en la unidad doméstica campesina, de manera que las diversas unidades domésticas tienen que establecer relaciones con otras para aprovisionarse de la mano de obra necesaria para llevar a cabo las tareas del ciclo respectivo.

La forma con la cual las diversas unidades domésticas lo gran acceso a la mano de obra necesaria no es uniforme para todos los comercios, sino que varía en función tanto de la extensión de las tierras de cultivo como de la mano de obra propia de que dispone la unidad doméstica algo esquemáticamente en tres grupos el total de las unidades domésticas algo esquemáticamente en tres grupos: el primero (1) dispone de una cantidad de tierras cuyo producto excede lo necesario para el autoconsumo de su unidad doméstica, el segundo (2) controla una cantidad suficiente de tierras de manera que su producto cubre sus necesidades de autoconsumo, en el tercero (3) los productos no alcanzan para cubrir sus necesidades de consumo. Generalmente, el primer grupo obtiene la mano de obra necesaria para llevar a cabo la producción en sus chacras, además de la disponible en la misma unidad doméstica, utilizando básicamente dos mecanismos: por un lado da a miembros del grupo (3) una parte de sus excedentes de

productos agrícolas y recibe a cambio mano de obra: por otro, presta a los miembros de los grupos (2) y (3) las yuntas de su propiedad para obtener mano de obra en cambio. El grupo dos recurre básicamente a miembros del mismo grupo, con los cuales se intercambia trabajo en ayni u otro sistema, llamado tikra que se realiza entre parientes cercanos. Eventualmente recurre al grupo tres y ofrece yuntas de su propiedad a cambio de trabajo. También puede ocurrir que miembros de este grupo den su yunta a miembros del primer grupo, obteniendo forraje (chala) a cambio. Los miembros del tercer grupo también obtienen la mano de obra necesaria por medio del ayni con miembros del mismo grupo.

El resultado de las complejas interacciones al interior de la comunidad es, por un lado, la cobertura de diversas necesidades de consumo para sus miembros, por lo menos en forma parcial. El otro resultado de la interacción es la subordinación sucesiva entre grupos que les permite a cada uno aparecer en el mercado general con excedentes según su ubicación en el sistema de jerarquías locales. El grupo (1) aparece básicamente con un excedente de productos agrícolas y ganaderos. Dispone además de un excedente en mano de obra, el cual, sin embargo, no se convierte en mercancía directamente porque este grupo dispone, a partir de la economía comunal, de otros ingresos monetarios. El segundo grupo por lo normal dispone técnicamente de un excedente ganadero que puede comercializar. -Puede vender además su fuerza de trabajo. El excedente de fuerza de trabajo disponible, sin embargo, es menor al excedente del cual dispone el grupo (1), ya que tiene que entregar una buena parte en contraprestaciones de ayni por el trabajo que ha necesitado para cubrir las tareas en los diversos ciclos productivos. El grupo tres puede aparecer en el mercado únicamente con un excedente de trabajo, ya que no obtiene productos que

excedan sus necesidades. La cantidad de tiempo de trabajo de la cual dispone es menor que la del grupo dos, pues los que utilizan ese tiempo a cambio de productos, obviamente no le entregan la totalidad de lo producido con él, sino solamente una parte. Así que este grupo, comparado con el segundo, tiene que trabajar más tiempo para cubrir las mismas necesidades de consumo.

En los tres casos, la posibilidad de aparecer con fuerza de trabajo o productos en el mercado se ve adicionalmente complicada, porque más allá del territorio comunal, y de las relaciones económico-sociales entre los integrantes de la comunidad, existe una red de intercambios no-mercantiles con otras comunidades, tanto de altura (de agricultores de tubérculos y pastores) como de las zonas bajas (de agricultores de maíz en tierras de riego). Estas relaciones se asemejan en su naturaleza y su intencionalidad a las relaciones entre los diversos grupos de la comunidad. El grupo (2) de Tantaqocha intercambia con los comuneros de altura productos de sus tierras bajas por productos de altura. El mismo grupo, pero también, y en mayor medida, el grupo (3), intercambian además fuerza de trabajo por productos de altura (especialmente papas, moray y chuño). Lo mismo vale para el intercambio con las comunidades de bajío: el grupo (3) intercambia su fuerza de trabajo por productos de bajío, especialmente maíz; mientras el grupo (2) intercambia mayormente productos de altura contra productos de bajío. Todas estas relaciones de intercambio tienen además un carácter ritual dentro de relaciones de parentesco o compadrazgo de larga duración. A estas relaciones establecidas por los grupos (2) y (3) se agregan otras establecidas por el grupo (1), en las cuales se intercambia productos selváticos por productos de altura, estableciéndose, entonces, un nuevo conjunto de relaciones jerárquicas que se forman a

partir de la conversión de productos y/o fuerza de trabajo provenientes de la esfera no mercantil, a la esfera del mercado general. Este nuevo conjunto de jerarquizaciones puede entrar en relaciones de conflicto con las previamente establecidas, desplazando, a partir de los excedentes procedentes de la selva, a aquellos productores que sólo cuentan con excedentes locales. Para entender estas relaciones, sin embargo, tenemos que entender los vínculos que unen a los habitantes de Tantaqocha con la selva.

Los vínculos de los habitantes de Tantaqocha con la selva datan de mucho tiempo atrás: probablemente existen desde antes de la conquista. En cierto grado se puede entender a las tierras cultivadas en la selva alta como una extensión discontinua del territorio de la comunidad. Estas pertenecen a los miembros del grupo (1) de la comunidad; ellos cultivan allí principalmente coca, café, maní y cacao. Estos cultivos, igual que los cultivos en la sierra, tienen requerimientos cíclicos de mano de obra y de cooperación.

Las tierras de propiedad del grupo (1) son cultivadas por ellos mismos, porque son ellos los que disponen de más tiempo sobrante, como ya habíamos visto. Para cubrir los requerimientos que exceden la disponibilidad de mano de obra en la unidad doméstica recurren por un lado al ayni entre ellos, por otro compran la fuerza de trabajo de los grupos (2) y (3) de la comunidad o de otras personas en condiciones iguales. En períodos de bajo requerimiento de mano de obra, en los que no es necesaria la presencia de todos los dueños de las tierras, ni es posible porque su presencia es requerida en los ciclos serranos, ellos recurren igualmente al ayni, que axiste en este caso, en que uno de los dueños atiende las chacras de varios otros.

Para abaratar el costo de la mano de obra, cuya alimentación mientras dure el contrato corre a cargo del dueño de la chacra, éste lleva a la selva una parte de los productos serranos excedentes de los cuales dispone. Como esta cantidad no alcanza se tiene que conseguir más. Para ello lleva una pequeña parte de sus productos selváticos cuya amplia mayoría está destinada al mercado, a la sierra y los intercambia dentro de su propia comunidad, o con las comunidades de altura por productos de altura que requiere para la alimentación de la mano de obra.

Si bien la selva pertenece en parte a la esfera de intercambio no-mercantil, es otro de los lugares, además de las serranías, donde los bienes producidos en la comunidad se convierten en mercancía directamente, o reproduciendo la fuerza de trabajo que sirve para producirla. El integrante del grupo (1) convierte su excedente de mano de obra, y una parte de sus productos excedentes (café, coca, maní, cacao) en mercancía. Esto le es posible porque cuenta además con los excedentes en fuerza de trabajo de los grupos (2) y (3), que se convierten de este modo en mercancía adquirida por el integrante del grupo (1), dueño de tierras en la selva alta. El trabajo de ellos aparece en el mercado nuevamente en los productos tropicales comercializados por el comunero dueño de tierras en la selva. Quizá haya que añadir que la venta y compra de trabajo entre los grupos no corresponde por completo a la esfera del mercado. general, ya que por lo normal tiene como precondition relaciones de largo alcance, de tipo ritual, que sin embargo, probablemente son interpretadas de manera diversa por las partes contratantes.

Hemos hablado de bienes que se convierten en mercancía. Esto no quiere decir que se trate de "excedentes", ni que el dinero percibido a cambio de estos no sea reconvertido

en elementos esenciales y necesarios para la reproducción de los productores. Sobre todo en el caso de los grupos (2) y (3) el dinero es reconvertido nuevamente en elementos necesarios para la reproducción de la economía comunal. Esto vale también para el primer grupo, que si bien dispone de más dinero, lo invierte principalmente en objetos de consumo. Sin embargo, a este grupo le queda un remanente que le sirve para fortificar su posición en la distribución de la propiedad territorial comunal; y también les sirve para capitalizar progresivamente su producción en la adquisición de insumos técnicos para los ciclos de producción más rentables, es decir los de los productos tropicales, donde sí es posible un incremento de la productividad y, si las condiciones del mercado son estables, un incremento de la ganancia.

Es muy visible en este caso que se trata de una dinámica regional, en el sentido de que la dinámica de crecimiento de la región y la colocación de excedentes tanto en la esfera no-mercantil, como en la del mercado general se centra sobre las actividades en la selva. La comunidad de Tantaqocha y otras comunidades vecinas a polos de conversión mercantiles, hay que entender las como parte de un ámbito mayor, determinado por una conjunción específica de la esfera mercantil con la no-mercantil.

Al tener una función en la organización territorial, social y económica, la comunidad resulta ser una instancia importante en el esquema de reproducción de los campesinos andinos, pero como hemos podido apreciar, tanto las interacciones y los intercambios no mercantiles como los mercantiles pueden exceder este espacio -como que normalmente lo hacen.

BIBLIOGRAFIA

- BUREHARD, Roderick
1980 "Exogamia como estrategia de acceso a recursos interzonales: un caso de los Andes Centrales del Perú", en Bolton y Mayer (editores), Parentesco y matrimonio en los Andes, PUC, pp. 593-617.
- CUSTRED, Glynn
1977 "Las punas en los Andes Centrales", en Jorge A. Flores Ochoa, Pastores de Puna, IEP, pp.55-86.
- DUVIOLS, Pierre
1977 "Huari y Llacuaz. Agricultores y pastores. Un dualismo prehispánico de oposición y complementaridad", Revista del Museo Nacional, t. XXXIX, pp.153-187.
- FLORES OCHOA, Jorge A.
1968 Pastores de Paratia. Una introducción a su estudio, México.
1977 Pastores de Puna, IEP, Lima.
- FUENZALIDA, F.; T. VALIENTE; José L. VILLARAN;
J. GOLTE; C. I. DEGREGORI; J. CASAVARDE
1982 El desafío de Huayopampa. Comuneros y empresarios, IEP, 2a. edición.
- GOLTE, Jürgen
1980 La racionalidad de la organización andina, IEP, Colección Mínima.
- MARX, Carlos
El dieciocho brunario de Luis Bonaparte, Editor Progreso.
- MATOS MAR, José; J. CASAVARDE; Rafael VARON
"Taquile", Informe Preliminar.
- POOLE, Deborah
1982 "Los santuarios religiosos en la economía regional andina", Allpanchis, vol. XVI, N° 9, Cusco, pp. 79-116.
- SALAS, M. Angélica
1982 "Artesanías y campesinado en el Valle del Mantaro", Perú Antiguo Año V, N° 20.
- SMITH, G. Anderson
1979 "Socioeconomic differentiation and relations of production among petty producers in central Peru, 1880 to 1970", Journal of Peasant Studies, Vol. 6, number 3.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

1. Alberto ESCOBAR
Cambio en la sociedad "límeña"
Serie Lingüística N°1, noviembre 1985, 2a. edición.
2. Marisol DE LA CADENA
Cooperación y mercado en la organización comunal andina
Serie Antropología N° 1, junio 1986, 3a. edición.
3. Jorge PARODI
La desmovilización del sindicalismo industrial peruano durante el segundo belaundismo
Serie Sociología/ política N°1, agosto 1985.
4. Carlos Iván DEGREGORI
Sendero Luminoso: los hondos y mortales desencuentros
Serie Antropología N°2, mayo 1986, 3a. edición
5. Amparo MENENDEZ-CARRION
Clientelismo electoral y barriadas: perspectivas de análisis
Serie Sociología/política N° 2, setiembre 1985.
6. Carlos Iván DEGREGORI
Sendero Luminoso: lucha armada y utopía autoritaria
Serie Antropología N° 3, mayo 1986, 3a. edición.
7. César HERRERA
Inflación, política devaluatoria y apertura externa en el Perú: 1978-1984
Serie Economía N° 1, mayo 1986, 2a. edición.
8. Martín PIÑEIRO / Edith S. de OBSCHATKO
Política tecnológica y seguridad alimentaria en América Latina
Serie Economía N° 2, diciembre 1985 (febrero 1986).
9. Cecilia BLONDET
Muchas vidas construyendo una identidad. Mujeres pobladoras de un barrio limeño
Serie Antropología N°4, junio 1986
10. Heraclio BONILLA
Piura: propuestas para una historia regional
Serie Historia N°1, febrero 1986

11. Gonzalo D. MARTNER / C. FURCHE
Autonomía alimentaria o especialización según ventaj
as comparativas: Experiencias recientes en América
Latina
Serie Economía N° 3, febrero 1986.
12. Oscar DANCOURT
Sobre las políticas macroeconómicas en el Perú, 1970-
1984
Serie Economía N° 4, marzo 1986.
13. Jürgen GOLTE / Marisol DE LA CADENA
La codeterminación de la organización social andina
Serie Antropología N° 5, marzo 1986.
14. Francisco VERDERA
La migración a Lima entre 1972 y 1981: Anotaciones
desde una perspectiva económica
Serie Economía N° 5, mayo 1986.
15. Carol WISE
Economía política del Perú: Rechazo a la receta
ortodoxa
Serie Economía Política N° 1, mayo 1986.
16. Carlos CONTRERAS
La fuerza laboral minera y sus condiciones de
funcionamiento. Cerro de pasco en el siglo XIX
Serie Historia N° 2, junio 1986.
17. María ROSTWOROWSKI
La mujer en la época prehispánica
Serie Etnohistoria N° 1, junio 1986.