

ECONOMIA DE LA COMUNIDAD CAMPESESINA

Efraín Gonzales de Olarte

SEGUNDA EDICION



INSTITUTO DE ESTUDIOS PERUANOS

¿Por qué siguen existiendo las comunidades campesinas a pesar del desarrollo de otros sectores de la economía peruana? Esta continúa siendo una interrogante sin respuesta. Es indudable que el reparto de los frutos del crecimiento económico no ha alcanzado a esta gran masa de campesinos comuneros, por lo que su pobreza se ha mantenido, pese a su creciente integración mercantil. El menor desarrollo capitalista en la sierra ha sido insuficiente para absorber a los comuneros, constituyendo la pobreza de sus recursos también un límite al desarrollo de las formas de producción capitalista en las comunidades.

Dentro de este contexto la comunidad campesina cumple un importante papel. En algunos casos da cuenta de algunas razones del estancamiento de los niveles de vida de los comuneros, y en otros les proporciona mejores condiciones de supervivencia.

En este libro se plantea un análisis económico de estos aspectos, a partir de la ubicación de las comunidades y comuneros en la economía regional, la organización y funcionamiento de la economía familiar, la reproducción de la fuerza de trabajo, la estructura socio-económica de la comunidad y el "efecto comunidad" que proporciona este tipo de organización.

Los resultados del análisis sugieren que la mejora de los recursos, ingresos y bienestar de los comuneros, tiene como pre-requisito una voluntad política, que vaya más allá del paternalismo campesinista, y que sea capaz de transferir a los comuneros los medios para que ellos mismos puedan afrontar su futuro.

ECONOMIA
DE LA
COMUNIDAD
CAMPESENA

APROXIMACION REGIONAL

Efraín Gonzales de Olarte

INSTITUTO DE ESTUDIOS PERUANOS

© IEP Ediciones

Horacio Urteaga 694, Lima 11, Perú

Telfs.: 32-3070 — 24-4856

Impreso en el Perú

1era. Edición, Julio de 1984. 1,500 Ejemplares

2da. Edición, Junio de 1986. 2,000 Ejemplares

a Pilar

"Contempló, entonces el paisaje como si la compañía tan reverente de los comuneros le infundiera un sentimiento nuevo, un modo diferente de apreciar el aspecto tumultuoso y silente de ese mundo" (José María Arguedas, TODAS LAS SANGRES).

agradecimiento

Este libro es el fruto de un conjunto de circunstancias, sentimientos y amistades que, durante los últimos siete años, me aproximaron al "silente mundo comunero".

Varias personas e instituciones permitieron que esta aproximación encontrara los caminos adecuados y, sobre todo, los horizontes relevantes. A todas ellas quiero agradecerles.

En primer lugar, a los comuneros de Antapampa que nos acogieron con generosidad y nos enseñaron una distinta visión de patria. Que en este trabajo encuentren el "ayni" * que aún les debo. También nuestro agradecimiento a los comuneros de Colcha y Accha-Sihuina (Paruro), y Songoña (Canchis).

A Bruno Kervyn, compañero de peripecias y excelente crítico, con quien compartimos teorías, metodologías e interminables caminatas por los senderos de los andes cusqueños.

En el Instituto de Estudios Peruanos a: Julio Cotler, José Matos Mar y Heraclio Bonilla, que me convencieron y estimularon para reescribir este libro. También a: Alberto Escobar, Jürgen Golte y Marisol de la Cadena, que me ayudaron desde distintas perspectivas.

Al grupo de estudios económicos del IEP, al cual pertenezco, constituyó mi soporte intelectual, pues las continuas discusiones, lecturas y comentarios con Raúl Hopkins, Francisco Verdera, César Herrera y Javier Herrera fueron el principal acicate para que este libro se plasmara. A ellos mi invariable amistad.

* Trabajo recíproco.

En el Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú me acogieron y estimularon: Adolfo Figueroa, Javier Iguñiz, José María Caballero, Marie-Eve Mulquín y Máximo Vega Centeno. Entre ellos el más identificado con estos temas es Adolfo Figueroa, con quien compartimos preocupaciones que están más allá de las convergencias o divergencias académicas.

También a: Daniel Cotlear, Guillermo Rochabrún, Orlando Plaza, Eduardo Bedoya y Manuel Marzal, que me comentaron generosamente partes del libro. Jorge Rojas, Bruno Barletti, Lucía Romero, Cristina Monteagudo, Emilio Matuk, Juan Pizarro y Jorge Estrella, siempre tuvieron una solución a nuestros problemas de computación.

Finalmente, Ana Collantes y Elizabeth Andrade del IEP se encargaron de mecanografiar cuantas veces se les pidió los textos del libro.

Este conjunto de amigos que contribuyeron a mejorar mis manuscritos y pensamientos, serían indudablemente coreponsables de este libro, sin embargo cierta terquedad mía hizo que no siempre tomara en cuenta sus sugerencias, lo cual les exime de toda responsabilidad sobre lo aquí escrito.

Lima, verano 1984

INTRODUCCIÓN	15
Quiénes, cuántos y cómo son	17
Comunidad campesina y economía comunal	18
Economía familiar comunera, subordinaciones y comportamientos	21
Articulación, integración y región	22
Diferencias y diferenciación	26
Funcionalidad de comunidades y comuneros	27
El libro	33
1. ECONOMÍA REGIONAL Y COMUNIDADES CAMPESINAS	35
1. Introducción	35
2. Geografía y economía campesina	36
3. Complementaridad ecológica, división del trabajo y economía comunal	40
a. Control de pisos ecológicos	42
b. Desigual distribución de tierras en las comunidades	45
c. División del trabajo, intercambio y economía comunera	46
4. Economía campesina, economía comunal y microregión	47
a. Economía campesina y economía comunera	47
b. La estructura socioeconómica de la comunidad	49
c. De la comunidad a la microregión	54
d. Estructura económica de la microregión	57
5. Microregiones y región	63
a. Espacio mercantil regional	66

<i>b.</i>	Presencia del Estado	67
<i>c.</i>	Relaciones entre microregiones y economía regional	69
6.	Conclusiones	72
2.	LA ECONOMÍA FAMILIAR COMUNERA	77
1.	Introducción	77
2.	Recursos y producción en las comunidades campesinas	79
<i>a.</i>	Composición familiar	79
<i>b.</i>	Producción e ingreso de subsistencia	82
<i>c.</i>	Recursos de las familias comuneras	83
Tierras		84
Ganado		90
Bienes duraderos		92
Dinero y crédito		95
Balance		97
<i>d.</i>	Producción individual y producción comunal en las comunidades de Antapampa	98
Producción familiar por tipos de productos		99
Arriendo, producción en compañía y renta de la tierra		103
Relaciones de producción		107
Migraciones		118
Producción de valores de uso y de valores de cambio		120
3.	Formación de ingresos y estructura de gastos	124
<i>a.</i>	Formación de ingresos	124
Ingreso Monetario		126
<i>b.</i>	Distribución del ingreso monetario familiar	127
<i>c.</i>	Gastos y consumo	130
4.	Algunas conclusiones	136
<i>a.</i>	Recursos	136
<i>b.</i>	Producción	139
<i>c.</i>	Circulación e intercambio	142
<i>d.</i>	Ingresos y gastos	142
<i>e.</i>	Economía de transición	144
5.	La economía de la familia comunera (Aproximación teórica)	145
<i>a.</i>	Generalidades	145

<i>b.</i> Tierras, fuerza de trabajo y relaciones de producción internas	151
<i>c.</i> Producción y productividad	155
<i>d.</i> Intercambio y formación de ingresos	156
<i>e.</i> Ingresos, salarios y migraciones	159
<i>f.</i> Balance	162
3. LA REPRODUCCIÓN ANUAL DE LA FUERZA DE TRABAJO EN LAS COMUNIDADES CAMPESINAS	165
1. Introducción	165
2. Comunidades campesinas	167
3. ¿Problema del empleo o problema de reproducción anual de las familias comuneras y de la fuerza de trabajo?	168
4. Recursos y fuerza de trabajo en las comunidades	169
<i>a.</i> Recursos	169
<i>b.</i> Fuerza de trabajo	172
<i>c.</i> La utilización temporal de la fuerza de trabajo	171
5. Fuerza de trabajo, productividad y rendimiento	179
6. Fuerza de trabajo e ingresos	181
7. Formación temporal del ingreso comunero	184
8. Conclusiones	186
4. ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA DE LA COMUNIDAD CAMPESINA	189
1. Introducción	189
2. Estructura socioeconómica de la comunidad campesina	190
<i>a.</i> De la comunidad ideal a la comunidad real	194
Comunidad pura	194
Comunidad, parentesco y organización del trabajo	196
Comunidad, desigualdades y subordinación	198
<i>b.</i> Una ilustración cuantitativa: la matriz de flujos de trabajo	204
Matriz de requerimientos directos de trabajo	207
Matriz de requerimientos directos e indirectos de trabajo	208
3. Trabajo en faenas y manejo colectivo de recursos comunales	212
4. Conclusiones	214

5. "EFECTO COMUNIDAD", TECNOLOGÍA Y DISTRIBUCIÓN EN	
LAS COMUNIDADES CAMPESINAS	217
1. Introducción	217
2. ¿Qué es el efecto comunidad?	218
a. Manejo de recursos	220
Tierras de labranza comunales	220
Rotación de tierras: el sistema de laymis	223
Pastos naturales	224
Agua e infraestructura de riego	226
b. Organización del proceso de trabajo	227
c. Uso compartido de conocimientos técnicos y ecológicos	230
d. Conclusiones	230
3. Reflexiones teóricas: el conjunto de producción comunera	232
a. Individual: dos familias	232
b. Toda la comunidad	235
ANEXO METODOLÓGICO	241
1. Introducción	241
2. El proceso de encuesta	242
a. La encuesta	242
b. Procesamiento de la encuesta	245
3. Fuerza de trabajo familiar	
a. Fuerza de trabajo potencial	
b. Oferta de fuerza de trabajo	247
4. Fuerza de trabajo e ingreso familiar	247
a. Análisis con promedios	247
b. Análisis de distribución	250
5. Ingresos monetarios no salariales	251
6. Ingresos monetarios y no monetarios	252
7. Gastos y consumo	252
8. Comentario	253
BIBLIOGRAFÍA	255

¿QUÉ FUTURO tienen los campesinos y sus comunidades en el Perú? Las respuestas pueden ser diversas. Seguirán estancados. Serán desmanteladas por la expansión capitalista. Se integrarán a la economía nacional sólo los más eficientes mientras que el resto está condenado al estancamiento o deterioro. Pero todas reposan en general sobre la percepción que se tenga sobre estos *campesinos*, sus *comunidades* y el papel que juegan en el crecimiento económico global y en la organización gremial y política. Es decir, se sustentan sobre cierta concepción que se tiene de las comunidades y de los comuneros, apoyándose en diversas teorías sociológicas, antropológicas o económicas y en variada evidencia empírica.

Los puntos de vista sobre el futuro de comuneros y comunidades pueden agruparse en dos grandes corrientes con numerosos matices en cada una de ellas: 1° Quienes sostienen que dentro de un país predominantemente capitalista, este sistema es incapaz de asegurar importantes mejoras relativas a sus ingresos y bienestar, que sólo un régimen socialista podría ofrecerlas. 2° Quienes consideran que sólo su "eficiente" participación en la economía mercantil les permitiría alcanzar dichas mejoras, lo que supone que sólo un desarrollo capitalista en el campo garantizaría dichos objetivos.

Ninguno de estos futuros es a corto plazo, y ambos aunque de manera diferente requieren una voluntad política, que actualmente no existe, capaz de transferir recursos y capital a las comunidades y sus habitantes. En el corto plazo los campesinos comuneros son prisioneros de una cárcel invisible, cuyos barrotes están constituidos

externamente por un conjunto de limitaciones económicas y políticas, e internamente por las restricciones materiales de sus propias comunidades.

Esto no significa que no pueda hacerse nada a corto plazo. En realidad mucho es lo que pueden hacer los comuneros más allá de la tutela del Estado y del "paternalismo campesinista". Una forma de contribuir a tal fin es mediante un conocimiento sistemático de los principales problemas que conciernen a la estructura, funcionamiento e integración de comuneros y comunidades al resto de la sociedad. Señalando los ejes y eslabones de cuya solidez dependen mejoras persistentes y crecientes en los niveles y condiciones de vida en el futuro.

Nuestra preocupación sobre los comuneros y comunidades se ubica en el presente y futuro. Esto no significa desechar su pasado, al contrario, una adecuada historia socio-económica de la comunidad, aclararía enormemente nuestra comprensión de ciertas estructuras y comportamientos, explicables solamente en los avatares de su historia. Además, evitaría redundar en hechos que a la luz de los acontecimientos pasados, su pertinencia presente o futura ya han sido desechados por coyunturales o irrelevantes. No obstante dicha historia está por escribirse, los historiadores nos deben una explicación global de cuál ha sido el papel de la comunidad en diferentes etapas de la historia rural y nacional (Bonilla, 1983: 253-255), y sobre todo porqué subsiste la comunidad, tal como pregunta Julio Cotler.

Este libro está constituido por cinco artículos y un anexo metodológico, que tratan sobre las comunidades campesinas y las familias comuneras. Fueron escritos en distintos momentos en los últimos cuatro años, y reelaborados y mejorados para esta edición.

Nuestro objetivo es presentar un análisis económico de la comunidad campesina y de las familias comuneras en distintos niveles sociales: la microregión, la región y la comunidad misma, de manera tal que se comprenda con mayor precisión las razones de atraso, pobreza y relativa integración de los comuneros, y puedan hacerse algunas previsiones sobre su futuro.

Dado que en los cinco artículos se estudian y discuten una serie de problemas sobre comunidades y comuneros tratados desde perspectivas antropológicas, sociológicas y sobre todo desde distintos puntos de vista económicos, nos parece conveniente discutir algunas de las principales ideas vigentes, de manera que sea posible ubicar y dar cuenta de los principales aportes de este libro, dentro del contexto del conocimiento actual.

Quiénes, cuántos y cómo son

Actualmente en el Perú existen más de 3,230 comunidades campesinas reconocidas, con una población aproximada de 2,8 millones de habitantes, es decir más de 650,000 familias cuya fuerza laboral bordearía el millón de comuneros (Ministerio de Agricultura 1980). Utilizan 8.6 millones de hectáreas, que corresponden al 29% de las tierras cultivables y de pastos naturales.¹ La mayor parte de comunidades se encuentra entre 2,000 y 4,000 m.s.n.m., en las regiones denominadas quechua y suni (Pulgar Vidal s/f). Cada familia posee en promedio 3.9 vacunos, 12.1 ovinos y 2.5 auquénidos. Contribuyen al producto bruto interno con aproximadamente el 3% a 4%,² lo que constituye entre el 27% a 28% del producto bruto agropecuario, por tanto su productividad es muy baja respecto a su fuerza laboral, que representa más del 20% de la fuerza laboral nacional. Su participación en el ingreso nacional oscila entre 2% y 4%,³ esto significa que son los más pobres en la pirámide de ingresos (Figuroa 1981, 16). La mayor parte de las comunidades se hallan en la sierra, y principalmente en la sierra sur, es decir en las regiones denominadas "espacios mercantiles" (Gonzales 1982, III) cuya especificidad se debe, en gran medida, al carácter semimercantil y no capitalista de la producción comunal.

1. La mayor parte de las tierras comunales son pastizales sin uso alternativo agrícola; dentro de las tierras cultivables la mayor parte son de secano (Caballero 1981, cap. 4).

2. Estimación en base a los datos de Caballero y Alvarez (1980: cuadro 13) que han calculado la producción de economías campesinas en general en 1977. Otras estimaciones, en base a estudios de caso (Figuroa 1981, Gonzales 1979), dan porcentajes ligeramente menores.

3. Estimado a partir de datos de estudios de caso (Figuroa 1981) y contrastado con la información sobre distribución del ingreso (Webb, Figuroa, 1975), asumiendo invariable dicha distribución.

En resumen, se trata de peruanos con muy baja productividad. Son los más pobres y tienen recursos muy limitados para afrontar su desarrollo.

Estas constataciones plantean dos interrogantes: 1° ¿qué papel tienen las comunidades y comuneros en la economía peruana? 2° ¿qué puede hacerse y qué pueden hacer ellos a partir de sus recursos, para mejorar su situación?

A la primera pregunta cabe una respuesta inmediata, a la segunda la responderemos detalladamente a través de los cinco artículos que componen este libro.

Comunidad campesina y economía comunal

La comunidad campesina es una organización no capitalista reconocida y legitimada por el Estado, dentro de un contexto de desarrollo capitalista. Así las comunidades campesinas, reconocidas o no, han constituido y constituyen sujetos de tratamiento especial por las políticas estatales, sin prestar mucha atención al contenido y organización socio-económica que tienen.

Indudablemente las aproximadamente 3,200 comunidades reconocidas no son iguales en cuanto a su organización interna y sobre todo en cuanto a sus economías. Quizás una tipología, que está por hacerse, daría cuenta de los diferentes tipos de comunidad que existen, lo que probablemente haría variar el contenido de muchas erradas concepciones sobre éstas y, sobre todo, permitiría establecer matices en los objetivos de las políticas económicas.

Uno de los aspectos más importantes de las comunidades, soslayado por las investigaciones, es el de la totalidad de su economía. Para nosotros, que una comunidad campesina sea reconocida jurídicamente, no significa que tenga una "economía comunal". Es decir, una definición socio-económica que emerja de su organización productiva y distributiva interna es más relevante que su definición legal.

Existe "economía comunal", dentro de una comunidad campesina, cuando la organización de la producción y trabajo se efectúa mediante un sistema de interrelaciones entre las familias comuneras, teniendo como resultado, para estas familias un "efecto comunidad",

es decir, un conjunto de beneficios económicos (productivos, ingresos y bienestar) superiores al de las familias campesinas individuales. Existe una condición necesaria y otra suficiente, en general sólo la primera —la asociación de familias— es tomada como indicadora del carácter comunal de las comunidades campesinas. En tanto que la segunda —los beneficios económicos y sociales obtenidos de la asociación— es inferida sin mayor justificación de la primera, lo que no parece adecuado.

Precisamente, ésta temática recorre todo el libro y es específicamente tratada en los dos últimos artículos, haciendo énfasis en los aspectos peculiares de la economía de asociación de campesinos en los Andes peruanos y su "efecto comunidad", que a nuestro criterio desde el punto de vista analítico, sugiere la existencia de una "economía familiar comunera" distinta a la "economía campesina" convencional.

Estas distinciones son importantes por dos razones: 1° Cualquier programa de desarrollo rural tiene que tomar en cuenta a las comunidades campesinas existentes como unidades de acción o planificación, e indudablemente es necesario distinguir los diversos tipos de comunidad campesina y si tienen o no "economía comunal". 2° Dado el relativo fracaso de organizaciones socio-económicas como las sociedades agrícolas de interés social (SAIS) ⁴ o las cooperativas agrarias, como unidades productivas para el desarrollo rural, el perfeccionamiento de la comunidad campesina como organización de base rural resultaría una solución más razonable a tal fin.

Por otra parte, la organización comunal no es privativa del campesino andino, pues aparece en situaciones de extrema pobreza en cualquier lugar. Por esto la comunidad campesina es, ante todo, una organización de pobres del campo que poseyendo limitados recursos (tierra y ganado) habitan los Andes y han desarrollado diversas actividades destinadas a su supervivencia. Para esto toman una serie de decisiones individuales y colectivas sobre el manejo de recur-

14. Las SAIS fueron creadas durante la reforma agraria iniciada en 1969, asociando a varias comunidades campesinas para efectos productivos de comercialización o de servicios.

sos, que les permite alcanzar ciertos resultados productivos y distributivos, proporcionándoles mayor bienestar que el que obtendrían si fueran campesinos individuales. Es decir, la "economía comunal" y el "efecto comunidad" hace que sean menos pobres o por lo, menos alcancen mejores niveles de bienestar.

Pero también la comunidad es una organización cuya pobreza, induce a una serie de comportamientos individuales y colectivos, capaces de hacer autónomas, hasta cierto punto, del resto de la economía, la subsistencia de las familias componentes.

Esto repercute en la formación de mercados restringidos, definidos no sólo por el pequeño número y poco volumen de mercancías intercambiadas sino porque la mayor parte de concurrentes son campesinos comuneros que sólo venden parte de su producción.⁵ Además, debido a las estrategias de subsistencia ⁶ no llegan a especializar su producción, lo que indudablemente repercute sobre los niveles de articulación y competitividad en los mercados.

Aparece, entonces, un factor adicional que contribuye a explicar el atraso y pobreza de los comuneros: su poca integración con el resto de productores conduciría a una suerte de círculo vicioso entre atraso e integración: están atrasados porque se integran lentamente, viceversa se integran lentamente porque están atrasados.

La comunidad campesina se presenta así como una organización cuyos comuneros con pobres recursos, oscilan entre el autoconsumo y la integración mercantil en función de la consecución de niveles de subsistencia y bienestar, capaces de reproducir física y socialmente a sus familias. Para tal fin oscilan entre decisiones individuales y colectivas, crecientemente contaminadas por el individualismo de la economía mercantil. En este sentido la persistencia de la "economía comunal", tal como la entendemos, depende de cuán colectiva pueda

5. Figueroa (1981) y Gonzales (1980) han estimado que las economías campesinas intercambian entre el 30% al 65% de su producción y su ingreso salarial constituye del 20% al 40% de los ingresos monetarios.

6. Los comuneros han desarrollado un conjunto de estrategias de supervivencia: la diversificación de la producción, el uso combinado de pisos ecológicos y de ciclos biológicos (Murra 1975), (Golte 1980) haciendo de ellos pobres pero eficientes (Figueroa 1981).

ser su integración. Sin embargo, la progresiva mercantilización acompañada por concentraciones internas de recursos productivos, no da las bases para la perdurabilidad de tal colectivismo.

Economía familiar comunera, subordinaciones y comportamientos

Es consenso que la "familia" es la célula de la comunidad campesina, en cuya virtud el comportamiento individual de sus miembros tiene como objetivo la reproducción de la familia y no del individuo. De aquí se plantea la existencia de una "*economía familiar comunera*", que se distingue analíticamente de la economía campesina individual, que generalmente se la utiliza para dar cuenta de las familias comuneras.

De esta manera, encontramos que las familias son las unidades mercantiles mínimas que tienen como objeto reproducirse en base a limitados recursos, y bajo un conjunto de restricciones: de propiedad, ecológicas, mercados, culturales y étnicas. Su subordinación a estos factores es tan compleja que, para reproducirse como familias, su comportamiento económico y social se basa en la combinación, a veces muy cambiante, de un conjunto heterogéneo de variables: clima, calidad de suelos, agua, precios, salarios, cultivos, tecnología. Así, la eficiencia familiar del uso de sus recursos constituye la base de su supervivencia y reproducción.

Las decisiones que resultan de tal comportamiento tienen las siguientes consecuencias: 1° La producción agropecuaria se diversifica en relación inversa a la cantidad y calidad de los recursos, en consecuencia las posibilidades de especialización productiva son reducidas. 2° Se trata de asegurar un ingreso monetario proporcional a los gastos productivos y de consumo, de acuerdo a sus estructuras de consumo. Por esta razón se prefiere alcanzar un bajo ingreso medio seguro, en lugar de un alto ingreso marginal pero inseguro, lo que tiene repercusiones sobre la demanda efectiva rural. 3° Las decisiones para utilizar tierras y ganado buscan preservar cierto equilibrio ecológico a largo plazo, por eso los cambios técnicos incorporados son los que han demostrado, o no alterar el equilibrio ecológico o de establecer un nuevo equilibrio (Kervyn, Gonza-

les 1982). 4° La expansión demográfica de la familia no está limitada por los recursos primarios, pues siempre es posible que los miembros excedentes migren. Para tal fin se observa una estrategia educativa, por ejemplo, que prepara a los futuros migrantes para afrontar nuevos espacios sociales. 5° La participación en los distintos mercados de trabajo para conseguir ingresos monetarios, restringe las posibles mejoras cuantitativas y cualitativas de la oferta de bienes no agropecuarios de los comuneros. Lo que podría significar que la decisión de asalariarse en el presente se basa en la apreciación futura de sus posibilidades productivas o viceversa.

La economía familiar comunera caracterizada por conformar una unidad de producción y consumo, se presenta no sólo como una unidad en la toma de decisiones familiares aisladas, sino que una proporción importante de estas decisiones están en función del resto de familias de la comunidad. Esta es una de las principales diferencias entre economía familiar comunera y economía campesina en general.

Se trata de una economía familiar de la pobreza donde es más importante sobrevivir el presente que prosperar en un futuro, bastante incierto. Pero dicho comportamiento tiene repercusiones globales, para la comunidad, la microregión y la región, que apuntan al estancamiento económico de las familias y comunidades.

Articulación, integración y región

Las relaciones de los comuneros con otros sectores de la economía, remiten a las formas de su articulación a través de los distintos mercados, los que a su vez permiten aproximarse a su grado de integración⁷ en la sociedad regional o nacional.

Los avances de la investigación al respecto, hechos sobre todo por economistas (Figuroa 1981, 1982; Caballero 1981; Gonzales

7. Articulación e integración son dos categorías distintas. La primera se refiere a los distintos mecanismos la circulación de mercancías, de fuerza de trabajo y de capital— a través de los cuales los comuneros se relacionan con otros productores. Mientras que la integración se refiere al efecto duradero que tiene esta articulación sobre la producción, distribución de recados e ingresos y el consumo; y las relaciones sociales en las comunidades y entre los comuneros.

1980, 1982; Cotlear 1979; Monteagudo 1982; Díaz 1978; Hopkins 1978; Baca 1982; Pontoni 1982), muestran dos cosas fundamentales: 1° La inconsistencia de algunas tesis dualistas sobre el aislamiento de los campesinos y 2° Las múltiples formas cómo los campesinos se articulan a los distintos mercados de bienes y servicios, de trabajo, de tierras e inclusive de capitales: dinero, bienes de capital y tecnología.

Sin embargo, subsisten algunos vacíos en la investigación. No se han estudiado los cambios provocados, en la organización comunal y comportamiento de los comuneros, por su creciente participación en la economía mercantil capitalista. Se sabe poco sobre los cambios ocasionados por esta articulación en la producción, tecnología, relaciones sociales de producción y distribución de ingresos. Se desconoce los límites de la integración de los campesinos, tanto desde el punto de vista de la oferta, que podrían suministrar a partir de sus pobres recursos, como de la demanda de los sectores capitalistas por productos y mano de obra campesinos.

En otro nivel, quizás el más importante, la articulación de las familias comuneras los ha llevado a un progresivo cambio en sus estructuras de consumo, sobre todo en la alimentación y vestido. El reemplazo de algunos productos campesinos por productos industriales (telas por tejidos, lana sintética por lana de oveja o llama) y la adopción de nuevos productos (fideos, detergentes, discos) han transformado el consumo final campesino, al mismo tiempo que tienden a homogenizarlo, con sus respectivas repercusiones sobre la estructura productiva (Figuroa, 1981). Estos cambios son sin duda irreversibles, por lo que el retorno a patrones anteriores sólo puede ser momentáneo o como respuesta a fenómenos tales como la inflación. A largo plazo las mejoras en el consumo consolidarán la mayor integración de los comuneros a la economía capitalista. En otras palabras mejoras en el bienestar, por ende en el consumo futuro, de los comuneros sólo podrán asegurarse si su integración permite aumentos en los niveles absolutos y relativos de sus ingresos.

Si bien la articulación económica constituye la base de la integración de los comuneros a la economía peruana, ésta no se entiende a cabalidad sin los otros aspectos sociales: *a.* las vinculaciones

de las comunidades con el Estado (Plaza 1981, 27), *b.* las relaciones de los campesinos con las clases sociales dominantes y dominadas (Quijano 1979), *c.* las cuestiones culturales y *d.* las ideologías y cuestiones étnicas (Cotler, 1978). Este abigarrado conjunto de relaciones definen los términos generales de la integración de los campesinos a la sociedad peruana, es decir: como clase, como fracción de clase o simplemente se van quedando como "marginales rurales". En definitiva, el lugar que ocupan los comuneros dentro de la estructura social peruana y cómo su reciente articulación mercantil está cambiando el contenido de su integración, son preguntas aún sin respuesta.

Por otra parte, estos análisis de articulación e integración de los comuneros y de sus comunidades presuponen economías en un punto, es decir, no se toma mucho en cuenta los factores espaciales, que en el Perú, debido al carácter regionalizado de su economía (Gonzales 1982), son muy importantes. En efecto, cuando se afirma o concluye, que los comuneros están articulados a la economía de mercado, de manera abstracta, parece que se asumiera la existencia de un mercado nacional unificado sin considerar los desplazamientos físicos de bienes y personas, distancias, dificultades de transporte y costos de fricción.⁸

Tal como se señala en el Capítulo 1, las dificultades de la articulación e integración de los comuneros son explicables, en primer lugar, por los aspectos espaciales: geografía, ecología, recursos naturales. Por otra parte, debido al carácter de subsistencia de sus economías, que sólo comercializan parte de su producción, lo que tiene importante connotación en el sistema de precios (Gonzales 1982, II) que sustentan la formación de mercados "restringidos". Si a esto se agrega la escasa infraestructura vial, las posibilidades de articulación se reducen aún más.

La microregión y la región aparecen así como espacios sociogeográficos, que resultan de las interrelaciones de diversas unidades productoras que demandan y ofrecen bienes y factores en función

8. Conjunto de costos de desplazamiento de un lugar a otro, de personas o mercancías. Está compuesto por pasajes, fletes, seguros, peajes, impuestos al transporte y costos de oportunidad.

de sus recursos productivos y de sus objetivos económicos. Por esto las economías comuneras no se explican "dentro" de una región, sino que explican cierto tipo de región.

En virtud de todo lo anterior, la articulación de los comuneros a la economía nacional no es tan automática y se da por mediaciones espaciales: primero a través de sus comunidades; luego en mercados microregionales de bienes cuyo carácter "restringido", y en muchos casos fragmentado, se debe a la participación de productores semi mercantiles como los comuneros; y finalmente en la economía regional en la que participan temporalmente tanto en mercados rurales y urbanos de trabajo como, en pequeñas proporciones, en mercados urbanos de bienes y mercados financieros.

Las intensidades con las cuales intervienen en los mercados de bienes y de trabajo los comuneros, están definidas por la dotación de recursos y capital, y por la estructura productiva de la microregión, mientras que los niveles de compra y venta lo fijan la demanda urbana y rural y el Estado mediante sus políticas económicas.

En esta perspectiva aparece nítidamente la variable demanda, como una de las claves de la articulación e integración campesina. Debiéndose precisar que la demanda intermedia: insumos, semillas, materias primas, juega un papel más importante, para los planes de desarrollo rural, que la demanda final de bienes y servicios. La demanda intermedia de los comuneros y de las otras unidades productoras microregionales o regionales es la que promueve la integración horizontal, es decir, la que articula a productores de la misma región empujándolos a cierta especialización productiva y a mejoras tecnológicas para aumentar la productividad y competitividad. Además, disminuye las importaciones de insumos de otras regiones o del extranjero. Mientras que la demanda final promueve o consolida la integración vertical que depende en gran medida de la demanda urbana y de sus patrones de consumo, con lo que se restringe la especialización de los comuneros a sólo los productos determinados por los consumidores urbanos.

Por lo anteriormente expuesto, las políticas de desarrollo rural y planificación regional no pueden definir a los comuneros como un

sector consolidado a nivel nacional, sino como un conjunto de grupos sociales espacialmente ubicados y regionalmente articulados, por lo que la descentralización de las políticas y de la planificación a nivel de comunidad, microregión y región es una solución técnica, antes que una postura ideológica.

Finalmente, un problema poco incorporado en los análisis de articulación de los comuneros son los aspectos étnicos, que "tiñen" las relaciones mercantiles, de producción y las relaciones con el Estado, es decir, las relaciones de dominación en el Perú tienen un ingrediente étnico que probablemente frena o define ciertos patrones de articulación. (Cotler, 1978, 386).

Diferencias y diferenciación

No existe mucha precisión terminológica en los estudios sobre campesinos y comunidades, respecto a la diferenciación campesina.⁹ Se confunde "diferencias" de recursos entre comuneros, con "diferenciación" como proceso de "descampesinización". El asunto no sería grave si al utilizar alternativamente ambos adjetivos se explicara un mismo fenómeno, lo que no sucede, predominando la idea que la existencia de campesinos "ricos", "medios" y "pobres" es sinónimo de diferenciación.

En las comunidades campesinas existen diferencias de recursos entre familias, es decir, desigualdades en pobreza, tanto como diferencias de recursos entre las mismas comunidades. No se sabe cual es la tendencia de estas diferencias, aunque intuimos que no se han producido grandes polarizaciones en vista de la rigidez institucional, que tienen las comunidades para concentrar tierras, que de acuerdo a ley son inalienables e imprescriptibles, y debido al riesgo en las inversiones agrícolas de cierta envergadura.

De otra parte, los procesos de redistribución en las comunidades pueden servir para evitar el empobrecimiento absoluto de algunos comuneros, situación contraria a la descampesinización.

9. Lehman (1980) hace un balance del estado de la cuestión, con una sugerente reflexión en torno a ideas tan diferentes como las de Chayanov y Lenin.

Al parecer la comunidad campesina, cuando tiene una "economía comunal" tiende a contrarrestar los procesos de conversión de los campesinos en proletarios rurales.

Dada la naturaleza de este libro, no se trata explícitamente el problema de la diferenciación campesina, aunque se ha verificado la existencia de campesinos sin medios de producción, que son los "hijos excedentes", respecto a los recursos de la familia y de las otras familias de la comunidad. Estos son inexorablemente "liberados" del campo y migran hacia otros lugares. La migración "descampesiniza" al comunero, aunque no es segura su proletarianización en los lugares a donde pasa a establecerse de manera permanente.

Un proceso de singular importancia aunque poco estudiado, es la progresiva desvinculación entre la producción e ingresos de los comuneros. Los componentes agropecuario-artesanales en los ingresos tienden a disminuir relativamente para dar paso a ingresos salariales, comerciales o por servicios. Sin que, por el momento, los campesinos se proletaricen totalmente (Schjtman 1975), o conviertan en comerciantes o pequeños capitalistas rurales. Los comuneros parecieran estar semibloqueados y al mismo tiempo en proceso de perder su carácter campesino.

Funcionalidad de comunidades y comuneros

Existe una fuerte corriente de pensamiento que sustenta con distintos matices que las comunidades campesinas y sus comuneros son "funcionales" al sistema capitalista dominante.¹⁰ Tal afirmación se basa en una apresurada visión del problema, según la cual los comuneros producen bienes "baratos", compran productos industriales "caros" y constituyen reserva de mano de obra¹¹ o el nuevo ejército industrial de reserva, que en su conjunto favorecen el crecimiento capitalista. La mayor parte de estas afirmaciones carecen de evidencia empírica.

10. En el Perú los principales representantes de esta interpretación son: Quijano (1979), Aramburú (1979), Laja (1979), Montoya (1979).

11. Bengoa (1979) presenta, para la economía campesina, un detallado razonamiento a este respecto.

La proposición respecto a la "*funcionalidad mercantil*" se sustenta en que los campesinos producen bienes baratos para el consumo urbano y compran bienes y servicios urbano-industriales caros, lo que permite que el establecimiento de términos de intercambio entre comuneros y el resto de sectores productivos capitalistas, conduzca a transferencias de recursos favorables para los sectores capitalistas y desfavorables para los campesinos, o, en una categoría bastante abstracta, que se opere un "intercambio desigual" útil al desarrollo capitalista. Esto no es necesariamente cierto.

1° El conjunto de economías campesinas, de las cuales los comuneros son una forma particular y principal componente, vendían en 1977 el 50% de su producción mercantil en los mercados rurales o "mercados restringidos", es decir los términos de intercambio eran básicamente rural/rural. Solamente el 26% los vendían en ciudades y el 18% a diferentes industrias como materias primas, y el resto era exportado (Caballero, Alvarez 1980, 82). Así los términos de intercambio son más bien diversificados y sus tendencias pueden resultar distintas en términos del mercado a que se destinan, por lo que afirmar que existe un deterioro por definición, resulta del desconocimiento de las condiciones de la demanda para los productos campesinos (Gonzales 1983, 8). De otro lado, Hopkins (1981) anota que en el largo plazo los términos de intercambio pueden tener diferentes tendencias por períodos, lo que obliga a ser sumamente cauto al respecto.

2° De acuerdo a los resultados de un estudio reciente (Gonzales et. al., II parte, 1983) en 34 comunidades de la región del Cusco, para el período 1978-82 caracterizado por una alta inflación, no se ha observado una tendencia neta al deterioro de los términos de intercambio de las economías familiares comuneras. Al parecer los comuneros reaccionan con rapidez ante cambios en sus precios relativos. Por otra parte, los precios industriales han subido durante este período con menor velocidad que los precios campesinos. Sin embargo, la evidencia obtenida aún es insuficiente, dado el corto período de observación.

3° Se afirma que los productos campesinos son "baratos" y que esto depende de la "autoexplotación" de su mano de obra,¹² En general los productos campesinos son más bien "caros" y tienden a subir con mayor velocidad que los precios industriales. Además los productos campesinos son cada vez menos importantes en las canastas de consumo urbano, debido a su desplazamiento por productos agro-industriales e importados (Gonzales et. al. 1983, I Parte).

Nos parece, pues, que las evidencias opuestas a la tesis de la funcionalidad mercantil sin ser concluyentes son, en todo caso, más verosímiles.

En cuanto a la función de "reserva de mano de obra" que cumplirían los campesinos comuneros existen algunas afirmaciones que son discutibles o lejos de ser definitivas:

1° En primer lugar se afirma que una de las funciones actuales de los comuneros es poder suministrar crecientes *cantidades* de trabajadores a otros sectores de la economía, sin menoscabar su producción en el largo plazo. Esto sería correcto si el desarrollo capitalista en el campo y la ciudad hubiera sido tan acelerado como para absorber, bajo relaciones capitalistas a los comuneros migrantes, cosa que no ha sucedido y probablemente no sucederá en el futuro inmediato. De otra parte, el crecimiento de la población urbana es suficiente para suministrar mano de obra a aquellos sectores.

Al contrario, la ciudad, la barriada, las actividades "informales" se han constituido en refugio de los "expulsados" de las comunidades campesinas.

2° En concordancia con el anterior argumento hay otro que explicaría en qué forma la existencia de una oferta de trabajo elástica, alimentada por la migración campesina, permitiría deprimir los salarios de los sectores capitalistas, y en consecuencia originaría mayores ganancias.

Los salarios serían más bajos por dos razones: *a.* En el corto plazo, por una oferta mayor a la demanda de trabajo, *b.* En el largo

12. Ver por ejemplo Aramburú (1979) quien mas bien utiliza el concepto de "superexplotación" de la fuerza de trabajo.

plazo, porque los costos de producción y reproducción de la fuerza de trabajo de los comuneros migrantes —temporal o definitivamente— son costeados, en partes importantes, por sus familias y comunidades de origen, lo que abarataría dichos salarios.¹³

Este argumento se basa en el supuesto de existencia y funcionamiento fluido de mercados de trabajo en el campo y la ciudad capaces de traducir en niveles de salarios, variaciones en las cantidades ofertadas. Sin embargo, estos mercados aún no están totalmente constituidos y funcionan con imperfecciones y fragmentaciones. Nótese por ejemplo que: *a.* En 1981, solamente el 48% de la población económicamente activa del Perú estaba asalariada (Verdera 1983, 21); *b.* Que los niveles de salario los fija, en gran parte, el gobierno a través de salarios mínimos legales, que en la práctica se constituyen en salarios efectivos de un buen sector de trabajadores migrantes entre ellos los comuneros que migran temporalmente; *c.* Obsérvese que pese a la gran migración de serranos y campesinos hacia zonas urbanas y costeñas los niveles de salarios de la costa y sierra, del campo y la ciudad siguen manteniendo diferencias. Este hecho es explicable, si se considera la inexistencia de mercados unificados de trabajo; *d.* Los comuneros migrantes no se convierten automáticamente en trabajadores asalariados, salvo quienes lo hacen estacionalmente y algunos pocos migrantes definitivos, pues existen mediaciones impuestas por el poco desarrollo de los mercados de trabajo y por el exceso de oferta urbana de mano de obra.

También en lo referente a mercados de trabajo existen pocos estudios y no muchas evidencias.¹⁴ Si bien desde 1940, se ha discutido sobre el problema del empleo, en cuanto a su conceptualización, medición y cambios de composición (ver: Verdera 1983, Bibliografía), se ha avanzado poco en cuanto a la estructura y dinámica de la oferta y demanda de fuerza de trabajo en el campo y la ciudad, los canales de información laboral y salarial, los costos de fric-

13. Un argumento ligeramente diferente ha sido planteado por A. Figueroa (1983, 209).

14. Existen dos trabajos en nuestro criterio pioneros: el de Adolfo Figueroa (1982) sobre mercados rurales en el Perú y el de Epifanio Baca (1982) sobre mercados de trabajo en las comunidades campesinas del Valle Sagrado del Cusco.

ción de los trabajadores es decir, como funcionan en "realidad" los mercados de trabajo. Sin estudios al respecto es relativamente poco lo que puede afirmarse, con sensatez, referente a la funcionalidad de los campesinos comuneros en cuanto a ser mano de obra barata y de disponibilidad indefinida.

Desde otro punto de vista, si se pagan bajos salarios a los trabajadores la demanda de bienes salariales se restringe, lo que daría lugar a que una parte de la demanda efectiva no sea un estímulo para el crecimiento económico. En consecuencia, un comportamiento microeconómico empresarial de maximización de beneficios a través del pago de bajos salarios, se contrapondría a una falta de demanda que reduciría las expectativas de beneficios futuros, resultando contradictoria la funcionalidad campesina a este respecto.

Un asunto poco destacado en estas discusiones es el referido al menor desarrollo relativo de las fuerzas productivas respecto al crecimiento de la población en los últimos 40 años, las comunidades campesinas son capaces de retener ciertas cantidades de mano de obra, casi de manera independiente a la acumulación capitalista. Esto significa que de no existir las comunidades campesinas se crearía una masa de subempleados aún más alta, y en consecuencia una mayor migración rural-urbana.¹⁵ Por consiguiente, la comunidad es un espacio de retención de mano de obra capaz de reproducirse parcialmente al margen de la regulación económica plenamente capitalista.

La primera idea sobre funcionalidad que sugiere este razonamiento es la de reserva de mano de obra para el futuro, pero sabemos que la mayor parte del "ejército de reserva" se encuentra hoy en las ciudades. Además, es una "reserva", cuya calificación laboral es mejor que la de los comuneros. Por consiguiente no nos parece que actualmente tenga una función parecida. Creemos que si algún papel cumplen las comunidades a este respecto, es en planos diferentes al económico. El caso de retener a sus pobladores en el cam-

15. En Gonzales (1982, anexo 1) hemos encontrado que una de las razones explicativas de la menor migración interregional es la cantidad de tierras cultivables, que en la sierra en su mayoría pertenecen a las comunidades campesinas.

po, determina que las presiones reivindicativas y políticas de los migrantes pobres o proletarios de las ciudades sean menores.

Un aspecto en el que se piensa menos es: en cuánto y cómo el capitalismo puede ser útil a las comunidades y comuneros. Aquí ya no se trata de saber en qué medida los sectores capitalistas desean incorporar a los campesinos, sino en qué medida los campesinos pueden integrarse en el capitalismo e inclusive desarrollarlo dentro de sus comunidades. La adopción de nuevas técnicas, de nuevos patrones de consumo, la aparición del trabajo asalariado dentro de las comunidades, la conversión de recursos agropecuarios en capital comercial, son muestras de esta otra relación.

Como se observa, los distintos argumentos sobre la funcionalidad de los comuneros y comunidades campesinas con el capitalismo son relativamente simplistas y sin mucha evidencia empírica, frente a un conjunto de interrelaciones —entre comuneros y capitalismo— bastante compleja, y sobre todo cronológicamente cambiantes. Los funcionalismos llevan como postulado implícito o explícito la unidad funcional de la sociedad con un equilibrio interno que busca perpetuar el sistema social. Los funcionalistas son capaces de explicar porqué las cosas funcionan, pero no porqué las cosas cambian. Y como apunta Lévi-Strauss "Decir que una sociedad funciona es una trivialidad, pero decir que *todo*, en una sociedad, funciona es un absurdo".

Hace falta evidentemente una aproximación histórica que dé cuenta de los cambios de las relaciones existentes entre las comunidades campesinas y sus comuneros con el resto de la sociedad, que permita mayor realismo respecto al papel que cumplen las comunidades campesinas. Pues aún si se verificara el funcionalismo de comuneros y comunidades sus efectos macroeconómicos serían muy pequeños, dado su peso productivo. Por ejemplo: muy a menudo se afirma que los campesinos comuneros transfieren valor a los sectores más desarrollados; si esta transferencia constituyera, por ejemplo, el 25% del valor producido, esto se traduciría en sólo el 1% del PBI. Es indudable que la acumulación capitalista no funda su dinamismo en este magro porcentaje, sin embargo, ese 1% es vital para la supervivencia campesina.

De esta manera, si dejamos de lado viejos prejuicios, nos encontramos ante la desconcertante realidad, que si bien el capitalismo requiere ciertos productos y alguna mano de obra, sobre todo estacional, de los comuneros, también puede prescindir de partes importantes de éstas sin que su funcionamiento se vea perturbado. En otras palabras, para una parte de comunidades y comuneros, no existe un futuro mejor, de mantenerse vigente, el patrón de desarrollo económico.

El libro

Los cinco artículos presentados han sido organizados con cierto orden, de tal manera que su lectura continuada permitirá una aproximación inductiva: desde la ubicación regional y microregional de las comunidades campesinas, la estructura y funcionamiento de la economía familiar comunera, la reproducción de la fuerza de trabajo anual, hasta aproximaciones teóricas a la estructura socio-económica de la comunidad campesina y el "efecto comunidad" y tecnología. El primer grupo de artículos privilegia el análisis económico a partir de estudios en comunidades campesinas de la región del Cusco, mientras que en los dos últimos se trata de reflexiones teóricas basadas en los resultados de nuestras investigaciones empíricas, los artículos precedentes y las incontables observaciones y experiencias obtenidas en el trabajo de campo.

Para el lector que se interese específicamente en alguno de los artículos, su lectura aislada no le impedirá tener una visión completa sobre el tema tratado, sin necesidad de leer el resto de artículos, salvo en el caso de las citas.

En el anexo hemos descrito y analizado la metodología utilizada para la obtención de los datos.

Estos artículos son un prelude a una contribución mayor, de la que somos deudores. Nuestra ambición futura es elaborar una Economía Política de la Comunidad Campesina, que permita su ubicación en la sociedad peruana, sus relaciones con el resto de la economía y con el Estado, y los aspectos peculiares que definen a las familias

comuneras y las comunidades campesinas, y los rasgos globales que las determinan como parte de la economía peruana.

No se crea sin embargo que somos pioneros en la materia, pues muy poco hubiéramos podido avanzar de no existir un respetable y original acervo intelectual y bibliográfico ¹⁶ al respecto, y de no mediar el deber moral de hacer el futuro de estos peruanos menos cruel que su presente.

16. Ver bibliografía, Rengifo (1983), y la extensa Bibliografía Agraria del Instituto de Estudios Peruanos en preparación.

economía regional y comunidades campesinas*

1. Introducción

UNA DE LAS PRINCIPALES características del desarrollo del capitalismo en el Perú es la desigualdad regional. Esto ha dado lugar a que se acepte casi a priori la existencia de varias economías regionales desigualmente vinculadas en lugar de una economía nacional totalmente integrada.

Para aceptar la existencia real de economías regionales es necesario que converjan ciertos elementos: *a.* un espacio geográfico; *b.* cierta organización social de la producción y circulación de mercancías dentro de ese espacio y *c.* una dinámica propia del espacio geográfico-social respecto a otras regiones (Gonzales, 1982, II). En este sentido, uno de los componentes más importantes de las regiones denominadas espacios mercantiles es el conjunto de economías campesinas que, por sus características muy ligadas al espacio geográfico y su carácter no capitalista, dan lugar a la fragmentación regional del Perú.

El objetivo de este capítulo es doble: 1° Analizar el papel que cumplen las economías campesinas comuneras en la formación de las economías regionales y las reglas bajo las que se integran en la formación social capitalista. Para tal fin, vamos a tratar de explicar cómo se han establecido las comunidades y los comuneros en determinado espacio geográfico, cómo utilizan el territorio, bajo qué tipo

* Una versión preliminar en este capítulo fue presentada en el Seminario Subregional: "Políticas agrarias y sobrevivencia campesina en ecosistemas de altura", auspiciado por la CEPAL-PNUMA y el SEDRI en Quito en 1982.

de relaciones sociales transforman la naturaleza y la geografía, cómo a partir de los bienes producidos se relacionan con otras unidades económicas, en función de cierta división social del trabajo y cómo estas relaciones definen un espacio regional. 2° Explorar la estructura económica de las comunidades campesinas y ver cuán compatible es esta organización andina con la economía mercantil. Pensamos que los comuneros se desenvuelven en medio de dos condicionantes: *a.* el natural, es decir, geografía, ecología, clima; y *b.* el social, o sea, economía mercantil capitalista. De esta manera su organización social y económica debe compatibilizar ambos condicionantes. Por estas razones en este trabajo tomaremos geografía y mercado como ejes de nuestro análisis.

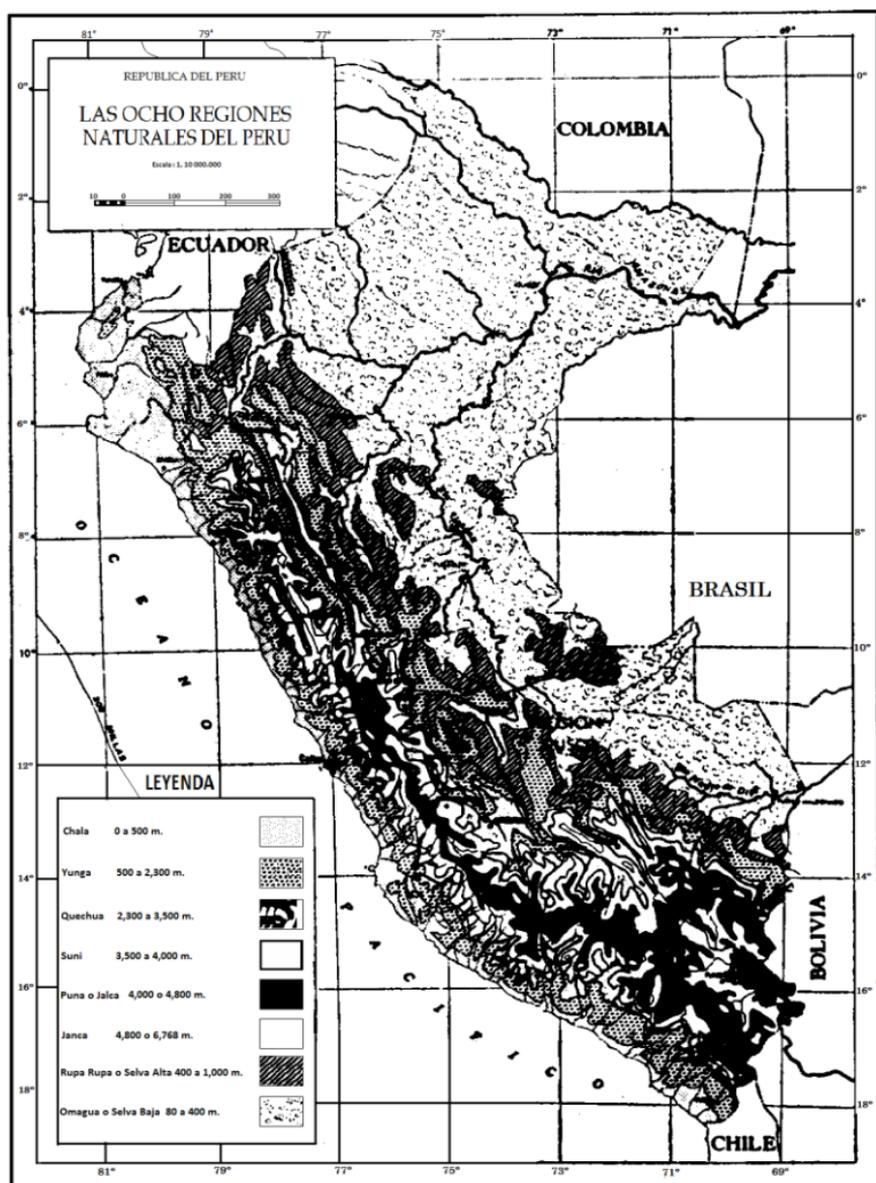
Nuestro estudio se basará en la evidencia empírica obtenida en las comunidades y familias comuneras que forman parte de la región del Cusco.

2. Geografía y economía campesina

El patrón de desarrollo económico en el Perú difícilmente puede entenderse si no se tiene en cuenta su peculiar geomorfología. Esto es aún más necesario si se desea aproximarse a quienes, como los campesinos, están en vinculación directa con esta geografía. Veamos algunas de las características del espacio físico peruano:

- 1° La extensión territorial es de 1'285,215 km² y está dividido en tres regiones: la costa, que representa el 10% del territorio, la sierra el 24%, y la selva el 66% (Romero, s/f).
- 2° El territorio nacional contiene 84 de las 103 zonas de vida natural (Tosi, 1976), con diferentes temperaturas, altitud es (que oscilan entre 0 y 6800 m.s.n.m.), humedades, y por consiguiente flora y fauna diversa.
- 3° La conformación orográfica tiene dos grandes sectores: el Ande que se extiende desde la plataforma continental hasta los pongos, y la Amazonía que es una dilatada llanura cubierta de bosques.
- 4° Javier Pulgar (s/f) ha dividido el Perú en ocho regiones naturales (mapa 1) en base a criterios de altitud, relieve, clima,

MAPA 1



Tomado de: JAVIER PULGAR VIDAL "Geografía del Perú". Las Ocho Regiones Naturales del Perú. Ed. Universo, Lima S/F.

flora, fauna, hidrología, que dan una visión del heterogéneo espacio geográfico en el que se ha asentado la población en diferentes épocas.

- 5° En el territorio, existe una red de carreteras, de aproximadamente 58,000 kms., desigualmente distribuidas y de diferentes calidades, que no llegan a conectar totalmente las diferentes regiones y centros poblados.

Las comunidades y comuneros se han establecido fundamentalmente en la sierra, la región más abrupta de este territorio, subordinadas a las haciendas o por acción del Estado. Por esta razón los campesinos comuneros, han sido relegados a las tierras quechua, suni y puna, los pisos ecológicos menos productivos de la sierra.

Figueroa ha estimado que: "las familias campesinas constituyen el 67% del total de familias rurales y el 36% del total de familias del Perú. Las familias campesinas de la sierra conforman, entonces, cerca del 60% de las familias rurales y 30% del total de familias del Perú. La presencia campesina en la población peruana es, por ello, muy importante" (Figueroa 1981: 15). Por otra parte, el 62.5% de la población rural del Perú habita zonas naturales que se encuentran entre 2,000 y 4,500 m.s.n.m., como se aprecia en el cuadro 1. El componente más importante de esta población lo constituyen las familias comuneras agrupadas en 3,230 comunidades campesinas reconocidas, que representan el 39% de la población rural y el 58% de las economías campesinas.

Las comunidades campesinas son grupos familiares establecidos en las zonas periféricas de las haciendas, en tierras comunales,¹ limitadas históricamente por su relación con las mismas. La mayor parte de la tierra y el ganado son de propiedad individual y están distribuidos entre las familias comuneras, lo cual permite el establecimiento de relaciones de producción y distribución entre comuneros, creándose un espacio social que constituye una de las bases en la conformación de cierto tipo de región (González 1982, III).

1. El Ministerio de Agricultura en: *Comunidades campesinas del Perú*, Información Básica, Lima 1980, señala que el total de tierras en posesión de las comunidades es de 19'023,394 Has., el 84% de las cuales se hallan ubicadas en la sierra.

CUADRO 1

Población total y rural por regiones ecológicas, 1972

REGIONES	ALTITUD	POBLACION TOTAL			
		miles	%	miles	%
1. Costa	Menos de 500	5,929	43.8	1,208	17.0
2. Yunga	500 - 2000	926	6.9	725	10.2
3. Quechua	2000 - 3000	4,073	30.1	3,215	45.3
4. Suni	3500 - 4000	1,325	9.8	1,101	15.5
5. Puna	4000 - 4500	192	1.4	124	1.7
6. Cordillera	4500 y más	13	0.1	9	0.1
7. Selva alta	500 - 1000	371	2.7	280	3.9
8. Selva baja	Menos de 500	709	5.2	444	6.3
		13,538	100.0	7,106	100.0

Fuente: Tomado de: Adolfo Figueroa: **La economía campesina de la sierra del Perú**, P.U.C., Lima 1981, pp. 27

Es necesario señalar que la reforma agraria al afectar las haciendas, sin beneficiar sustancialmente a las comunidades, terminó de romper las relaciones entre comuneros y sus "patrones" hacendados. De este modo, los efectos de la reforma sobre las comunidades han sido indirectos y se han traducido en una mayor integración de las economías campesino-comuneras a los mercados de bienes, fuerza de trabajo y crédito, debido a la reducción de las tierras a las cuales tenían acceso por medio de la aparcería o alquiler, en época de las haciendas.

El asentamiento comunal y la utilización del espacio han estado y están en función de un sistema social dentro del que los campesinos son subordinados a grupos de poder, dentro y fuera de la comunidad, principalmente hacendados, comerciantes, funcionarios públicos, cooperativas, etc.

Por otra parte, las comunidades no han tenido un desarrollo capitalista, constituyendo actualmente formas de producción mercantiles no-capitalistas, que se articulan, a través de la circulación mer-

cantil, a la economía capitalista. Esto explica, en gran medida, por qué la calidad y cantidad de recursos naturales y los creados por acción de los campesinos, al estar relegados a las "peores tierras", no permiten la obtención de productividades compatibles con la rentabilidad capitalista. Por ello, los comuneros están estructuralmente sujetos a servir parcialmente de reserva de fuerza de trabajo, y de constituir una demanda restringida para productos industriales. Además, el desarrollo de las fuerzas productivas del capitalismo en el Perú ha sido hasta ahora incapaz de absorber asalariadamente a los campesinos.

Dentro de esta situación el espacio geográfico es un factor condicionante, cuya transformación y utilización ha permanecido en manos de los campesinos, y últimamente del Estado. Sin embargo, esta transformación ha sido muy lenta, de tal suerte que este espacio apenas asegura niveles de subsistencia para la mayoría de los campesinos.²

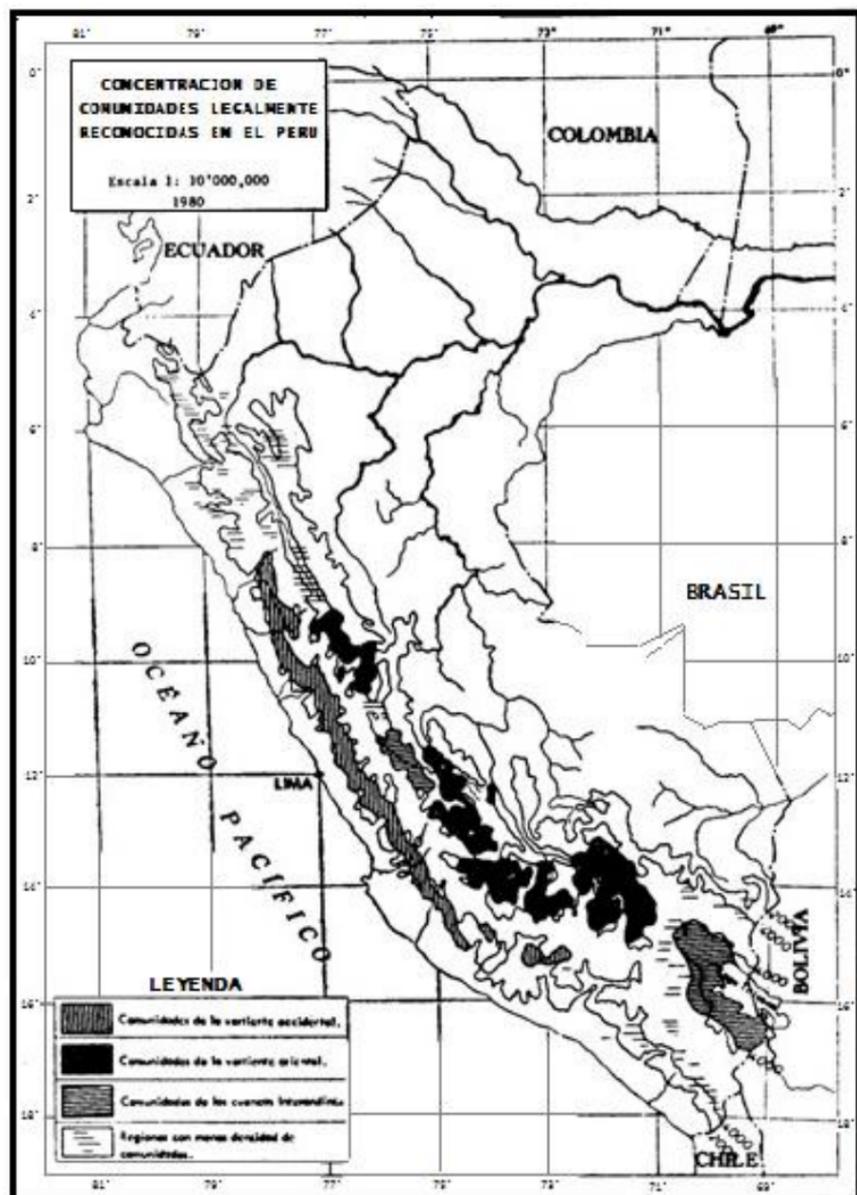
El conjunto de relaciones sociales de producción, circulación y distribución, que se establecen en cierto territorio define el tipo de economía regional. En este sentido, dada la importancia de las comunidades campesinas en la sierra peruana, sin ellas, la existencia de las economías regionales resultan inexplicables.

3. Complementaridad ecológica, división del trabajo y economía comunal

Si comparamos los mapas 1 y 2, de las regiones naturales y comunidades legalmente reconocidas en el Perú, respectivamente, constatamos gráficamente que las comunidades se encuentran ubicadas en las regiones: quechua, suni y puna. Por otro lado, se acepta generalmente que un gran porcentaje de comunidades tiene acceso a tierras y pastos ubicados en varios pisos ecológicos (Murra 1975, 3; Golte 1980), conformando un sistema social que, con fines de subsistencia, utiliza varios pisos con cierta racionalidad.

2. Es necesario señalar que en cada comunidad existen "campesinos ricos" que tienen producciones e ingresos superiores a los de subsistencia y a los promedios comunales.

MAPA 2



Tomado de: JURGEN GOLTE "La Racionalidad de la Organización Andina" IEP 1980

Las familias campesinas de las comunidades han ocupado y utilizan su territorio en función de dos aspectos: 1° El control de varios pisos ecológicos y 2° Una desigual distribución de la tierra dentro de cada comunidad.

Control de pisos ecológicos

Las comunidades de la región del Cusco están asentadas mayormente entre 2,400 y 4,500 m.s.n.m., en cinco pisos altitudinales, como se observa en el cuadro 2. En cada piso es posible la producción de ciertos bienes agrícolas y la crianza de algunos animales. La papa y el ganado ovino son los únicos productos que se han aclimatado en casi todas las zonas de vida, aunque sus rendimientos estén en relación inversa con la altitud.

De manera general, hay una relativa especialización agrícola desde el piso quechua hasta el suni bajo, y una especialización pecuaria en el suni alto y la puna. En otras palabras, las tierras de valle y quebrada son básicamente utilizadas para la agricultura, mientras que las tierras de altura son utilizadas para el pastoreo.

Dada la orografía e hidrografía de la región, el territorio se ha dividido en microregiones, que son extensiones territoriales considerables en las cuales se combinan diferentes pisos ecológicos en torno a una cuenca hidrográfica. En cada una de estas microregiones existe un número variable de comunidades asentadas en diferentes pisos ecológicos, que los controlan productivamente.

En tres microregiones del Cusco (cuadro 3) las comunidades mantienen un cierto patrón: 1. Están ubicadas mayormente entre 3,000 y 3,700 m.s.n.m. en los pisos quechua alto y suni bajo; y 2. La mayor parte de comunidades tienen acceso a dos pisos y algunas pocas controlan un solo piso o más de dos.

Todo esto significa que bajo cierto tipo de organización social cada microregión puede permitir cubrir gran parte de las necesidades alimenticias y de vestido, en vista de la diversidad de la producción y control ecológico comunal.

CUADRO 2

Características de los pisos ecológicos en la región del Cusco

Pisos ecológicos	Altitud m. s. n. m.	Productos agrícolas* principales	Ganado*	Paisaje
1. Quechua-Bajo	2400-3000	Maíz, cereales, frutas, papa.	vacuno, porcino, caprino, ovino.	Valle, quebrada.
2. Quechua-Alto	3000-3500	Papa, cebada, maíz, habas.	vacuno, porcino, ovino.	Quebrada.
3. Suni Bajo	3500-3700	Papa, pastos naturales, quinua.	Ovino, vacuno, auquénido.	Quebrada, altiplano.
4. Suni Alto	3700-4000	Quinua, lizas, pastos naturales, papa.	Auquénido, ovino.	Altiplano.
5. Pura	4000-5000	Pastos naturales.	Auquénido.	Altiplano, montaña.

Fuente: PRODERM, Diagnósticos microregionales de Paruro (1981), Acomayo (1982), Canas (1982), Cusco.

* En orden de importancia.

CUADRO 3

Distribución de las comunidades campesinas según pisos ecológicos en la región del Cusco (Perú)

Microrregiones	N° de comunidades	Población comunal	Pisos ecológicos donde están ubicadas las comunidades*					N° de pisos que controlan las comunidades	
			1	2	3	4	5	1	2
			(%)					(%)	
Paruro	34	20,512	18	74	8		7	73	20
Acomayo	35	23,263	20	54	26		11	83	6
Canas	35	30,624	7	84	9			n.d.	

Fuente: PRODERM, Diagnósticos microregionales de Paruro (1981), Acomayo (1982), Canas (1982), Cusco.

- *1. Quechua bajo
- 2. Quechua alto
- 3. Suni bajo
- 4. Suni alto
- 5. Puna

b. *Desigual distribución de tierras en las comunidades*

En general, las comunidades campesinas se caracterizan por: 1. pobreza en la cantidad y calidad de sus recursos, 2. posesión individual de gran parte de las tierras dentro de la comunidad, 3. desigual distribución de la tierra y ganado, 4. el carácter "comunal" está dado principalmente por la organización colectiva de recursos y del trabajo (Gonzales 1981).

El carácter individual y la desigualdad en la repartición de tierras dentro del espacio físico ha dado lugar a la existencia de un sistema parcelario en diferentes pisos eco lógicos que, además, se explica en virtud de la aversión al riesgo de una economía campesina, que tiende a minimizar pérdidas debido a factores climáticos o económicos (precios o salarios). Sobre la base de este sistema ecológico-social se establecen varios tipos de relaciones de producción que tienen dos objetivos primordiales: 1. Alcanzar niveles adecuados para la reproducción física y social de la fuerza de trabajo y 2. permitir la reproducción de la comunidad campesina como organización social.

Las principales relaciones de producción existentes en las comunidades son: 1. Familiares, que ocupan la mayor parte de la fuerza de trabajo, 2. Comunales, constituidas por relaciones recíprocas (ayni, minka) y relaciones colectivas (faenas), 3. Salariales, que suponen el pago de un salario en dinero y especies, pero que no significan necesariamente proletarización.

En base a estas relaciones de producción se utiliza y organiza el territorio bajo tres modalidades: 1. Producción sobre recursos familiares. Propios, trabajándose las distintas parcelas familiares ubicadas en diferentes pisos ecológicos o criando individualmente el ganado. 2. Producción en aparcería (en compañía, al partir), que permite a los comuneros con menores tierras acceder a otras, en muchos casos ubicadas en diferentes pisos ecológicos, para completar la producción de subsistencia, a cambio de una renta en productos que entregan a los propietarios de las tierras. 3. Producción comunal, que se realiza en tierras colectivas constituidas en gran parte por pastos naturales ubicados en los pisos suni y puna, donde la principal actividad productiva es el pastoreo.

De esta manera, la complementaridad ecológica sustenta la organización social encarnada en la comunidad campesina.

c. División del trabajo, intercambio y economía comunera

Existen dos formas de división del trabajo: 1. Por las tareas realizadas por los miembros de la familia. En éstas no existe una división precisa por sexo o edad. Todos los miembros participan con diferentes intensidades en todas las tareas agropecuarias, salvo: *a.* la preparación del terreno que está a cargo de hombres adultos, *b.* la preparación de la comida a cargo de las mujeres, y *c.* en el pastoreo encomendado a los menores. 2. Por los bienes producidos. No existen, salvo contadas excepciones, familias comuneras o comunidades especializadas en la producción de un solo bien. Prácticamente todas las familias producen una variedad no muy grande de los mismos bienes, según los pisos ecológicos y parcelas que conducen.³

Como se aprecia, la división del trabajo dentro de la familia y dentro de la comunidad es muy restringida. Además gran parte de la producción está destinada al autoconsumo,⁴ y en consecuencia el intercambio de productos entre familias de una misma comunidad es limitado.

En la comunidad el intercambio más importante es el de fuerza de trabajo. Cada familia comunera la ofrece y demanda en relación a su tamaño y recursos disponibles. Dada la desigual distribución de éstos (tierra y ganado) existen familias que ofrecen su fuerza de trabajo (campesinos pobres) o las que demandan netamente (campesinos ricos).

El volumen de producción e ingresos que cada familia puede generar dentro del espacio comunal es variable. Existen familias “pobres” y “medias” cuya producción dentro de la comunidad no les permite alcanzar el nivel de subsistencia. Por esta razón se ven obli-

3. En la microrregión de Antapampa hemos encontrado que el 68% de las tierras cultivadas por los comuneros estaban destinadas a la producción de 5 productos básicos: papa, maíz, cebada, trigo y habas. (Gonzales 1980: 42).

4. También en Antapampa, el 63.5% de la producción de papa, el 66.2% de maíz, el 77.8% de trigo y el 81.7% estaban destinadas al autoconsumo. (Gonzales 1980: 43).

gadas a vender su fuerza de trabajo fuera de la comunidad, ya sea dentro de la microregión, o fuera de ella para lo cual mi gran temporalmente. La venta estacional de la fuerza de trabajo se ve facilitada porque la productividad de la mano de obra en las tierras cultivadas es muy baja.

Otras familias, las "ricas", sí llegan a obtener más de lo necesario para su subsistencia (Gonzales 1980; Figueroa 1981, Cap. V). Sin embargo, todas las familias, cualquiera que sea su grado de "riqueza" generan ingresos monetarios, por la venta de productos o su fuerza de trabajo, que utilizan para comprar bienes industriales ⁵ que sirven para completar su creciente canasta de consumo, cada vez más variable. Es a través de estos mecanismos de mercado que se integran a la economía regional y, en menor grado, a la nacional e internacional, formando parte de la división social del trabajo.

4. Economía campesina, economía comunal y microregión

a. Economía campesina y economía comunera

La economía campesina comunera difiere de la economía campesina convencional, porque las familias comuneras están asociadas y organizadas dentro de un territorio comunal, lo que facilita el establecimiento de relaciones de producción "comunales" ⁶ y no simplemente familiares, como ocurre en las economías campesinas individuales.

Las relaciones de producción entre familias comuneras se establecen en función de la tenencia de la tierra. En el gráfico 1 se ha sintetizado los diferentes tipos de relaciones de producción que establecen las familias. 1. Relaciones familiares (TF): la familia D que trabaja en su propia parcela (D) ubicada en el piso ecológico quechua alto. 2. Relaciones comunales recíprocas (TR) o ayni: la

5. En Antapampa hemos estimado que el 67% del gasto monetario estaba destinado a la compra de bienes industriales.

6. Las relaciones de producción comunales se presentan, muy a menudo, asociadas a relaciones de parentesco entre familias comuneras, ver: "La estructura socio-económica de la comunidad campesina".

Este conjunto de relaciones de producción son las que crean el espacio social comunal, como una combinación entre formas de utilización del espacio físico, con un conjunto de relaciones sociales relativamente variadas, predominando las relaciones de producción no capitalistas. Se establece así una relación entre fuerzas productivas relativamente homogéneas con relaciones de producción múltiples; además el tipo de desarrollo de las fuerzas productivas, en consecuencia la utilización del territorio, predomina sobre las relaciones de producción.

Las comunidades, sin embargo, no son idénticas difieren globalmente entre sí: algunas tienen más recursos, otras están más o menos organizadas o mejor conectadas a las vías de comunicación. También dentro de cada comunidad existen diferencias entre las familias comuneras, en cuanto a recursos, producción, ingresos y gastos. Esto significa que el grado de integración en la economía mercantil regional es variable de comunidad a comunidad y de familia a familia.

b. *La estructura socioeconómica de la comunidad*

Para comprender sistemáticamente las relaciones internas entre familias comuneras, y las externas de éstas con la economía regional, hemos elaborado en el cuadro 4 la estructura económica ⁷ de la comunidad campesina, que da cuenta de sus actividades productivas anuales.

En cada comunidad campesina existe (n) familias comuneras que al utilizar su fuerza de trabajo obtienen cierta producción agropecuaria o artes anal. Así la familia (1) al utilizar su fuerza de trabajo sobre sus propios medios de producción obtiene para sí una cantidad de producto (q_{11}) por unidad de trabajo. La misma familia (1) entrega a la familia (2) (q_{21}) y recibe en reciprocidad (ayni, minka) una cantidad (q_{12}). La familia (2) vende asalariadamente su fuerza de trabajo a la familia (3) por cuyo concepto recibe

7. Utilizando los principios teóricos de la tabla insumo-producto (Leontief 1970) es posible introducir una variante; en lugar de asumir relaciones entre sectores productivos asumimos relaciones entre familias.

(q₂₃).⁸ De esta manera, se establece una matriz de relaciones inter-familiares basada en la utilización de la fuerza de trabajo por cada familia, que puede ser cuantificada ya sea en unidades de trabajo (días/hombre) o en cantidad de productos. Esta matriz está compuesta de una diagonal principal, constituida por el trabajo familiar, y los triángulos superior e inferior, constituidas por las distintas modalidades de relaciones de producción ya mencionadas.

La comunidad se define entonces como el espacio de utilización del trabajo, de manera familiar y colectiva, sobre la base de la relación tierra/hombre poseída por cada familia. La existencia de diferencias cuantitativas y cualitativas en la posesión de recursos es la base objetiva que permite el establecimiento de relaciones de intercambio de fuerza de trabajo entre familias; por consiguiente, la reproducción de cada familia no depende solamente de su propia fuerza de trabajo y recursos, sino también de otras familias de la misma comunidad. Esta forma de organización es conveniente para los comuneros, dadas las restricciones institucionales en las que se desenvuelven, como son el carácter "cerrado" del territorio comunal, su inajenabilidad, o su status de "grupo de peruanos distintos".

Un variado conjunto de relaciones de producción permite a cada familia obtener una producción (Q_i), de la cual autoconsume (A_i), la diferencia ($Q_i - A_i$) es intercambiada fuera de la comunidad, en una cantidad (X_i) y con un precio p_i . Este intercambio se materializa vendiendo o trocando en la feria semanal de la microregión, vendiendo a los comerciantes o llevando los productos hasta la ciudad. A partir de aquí los comuneros empiezan a articularse mercantilmente y a obtener ingresos monetarios por la venta de sus productos (YV_i).

Puesto que para gran parte de las familias comuneras su producción (Q_i) es insuficiente para cubrir sus necesidades éstas buscan, fuera de la comunidad, complementar sus ingresos monetarios en tres fuentes principales: 1. Por renta de la tierra y transferencias

8. Hemos excluido deliberadamente el trabajo colectivo (faena) pues su contabilización en términos familiares es bastante complicada y su incidencia en la asignación de mano de obra es pequeña. Además nos ocuparemos de este punto con mayor detalle en los últimos capítulos.

(YT_i) que envían los miembros de la familia que migraron definitivamente. 2. Por trabajo asalariado, $YW_i = \omega_i L_i$, en diferentes mercados de trabajo de la microregión, la región o fuera de ésta mediante migraciones temporales. 3. Los ingresos netos⁹ no monetarios recibidos por los servicios que proporciona el Estado (YE_i) a los comuneros —educación, electricidad, agua potable, asistencia técnica— a precios imputados.

Así las familias comuneras reciben un ingreso monetario compuesto por: $Y_i = YV_i + VT_i + YW_i$

Luego las familias comuneras utilizan sus ingresos monetarios para los siguientes gastos: 1. compra de medios de consumo, de medios de producción, de servicios, en una cantidad (M_i) a precios p_j por familia, desembolsando un gasto $GM_i = M_i p_j$. 2. Pagos de renta de la tierra y envío de dinero a migrantes definitivos de cada familia (R_i). Lo cual hace un total de gastos monetarios de: $G_i = GM_i + R_i$.

De esta manera cada familia establece un balance entre ingresos y gastos. En algunos casos se presenta una diferencia positiva (S) que constituye un excedente: $S_i = Y_i - G_i$.

Como se observa en el cuadro 4 la comunidad campesina se puede comprender cabalmente en función de: la matriz de relaciones interfamiliares, los mecanismos de inserción en los mercados: microregionales y regional de bienes, servicios y de trabajo, y finalmente por su incorporación a la economía estatal. De esta manera, se establece una interrelación entre las economías familiares y comuneras y el resto de la economía mercantil, de tal forma que: 1° La fijación de precios y salarios en los diferentes mercados depende, en parte, de la oferta de los comuneros. 2° Al mismo tiempo que los precios y salarios de mercado tienen repercusiones sobre las relaciones interfamiliares, en lo correspondiente a la asignación y utilización de la fuerza de trabajo de cada familia.

Estas interrelaciones están llevando indudablemente a cambios en la estructura y organización comunal, aunque por lo visto no han

9. Eventualmente los campesinos pagan algunos impuestos: arbitrios, uso de agua, que pueden ser considerados independientemente como un vector de gastos de pagos al Estado (H_i).

CUADRO 4

Estructura socioeconómica de la comunidad campesina

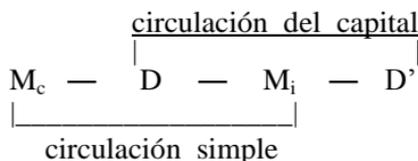
FUERA DE LA COMUNIDAD (MICRORREGION Y REGION)		COMUNIDAD						FUERA DE LA COMUNIDAD (MICRORREGION Y REGION)					
		FAMILIAS COMUNERAS						INGRESOS MONETARIOS					
		1	2	3	i	Q _i	YV _i	YT _i	YW _i	YE _i	Y _i	
COMUNIDAD	FAMILIAS COMUNERAS	1	q ₁₁	q ₁₂	0	0	Q ₁	YV ₁	YT ₁	YW ₁	YE ₁	Y ₁
		2	q ₂₁	q ₂₂	q ₂₃	q _{2j}	Q ₂	YV ₂	YT ₂	YW ₂	YE ₂	Y ₂
		3	0	0	q ₃₃	0	Q ₃	YV ₃	YT ₃	YW ₃	YE ₃	Y ₃
	
	
	
	
	
	
		i	q _{ii}	0	0	q _{ii}	Q _i	YV _i	YT _i	YW _i	YE _i	Y _i
FUERA DE LA COMUNIDAD (MICRORREGION Y REGION)	GASTOS MONETARIOS	I _i	I ₁	I ₂	I ₃	I _i						
		A _i	A ₁	A ₂	A ₃	A _i						
		GM _i	GM ₁	GM ₂	GM ₃	GM _i						
		R _i	R ₁	R ₂	R ₃	R _i						
		H _i	H ₁	H ₂	H ₃	H _i						
		G _i	G ₁	G ₂	G ₃	G _i						
	S _i	S ₁	S ₂	S ₃	S _i							

Donde,

- q_{ij} : cantidad de trabajo entregada por la familia(i) a la familia (j), o cantidad de producto por unidad de trabajo (día/hombre) entregada por la familia (i) a la familia (j).
- Q_i : Producción (out put) total (agropecuaria + artesanal) de la familia (i).
- I_i : Insumos (in put) totales requeridos por la familia (i) de las familias (j).
- A_i : Autoconsumo de la familia (i).
- YV_i : Ingresos por ventas de productos de la familia (i): X_i P_i
- YT_i : Ingresos por transferencias y rentas de la familia (i).
- YW_i : Ingresos salariales de la familia (i) fuera de la comunidad.
- YE_i : Ingresos por servicios recibidos del Estado (educación, agua potable, electricidad) por la familia (i).
- Y_i : Ingresos monetarios totales percibidos por la familia (i).
- GM_i : Gastos por compra de bienes y servicios de fuera de la comunidad de la familia (i): M_i P_j.
- R_i : Transferencias pagadas por la familia (i).
- H_i : Impuestos pagados al Estado.
- G_i : Gasto monetario total familia (i).
- S_i : Excedente de la familia (i).

sido lo suficientemente importantes para disolver la comunidad. Si bien es probable que el carácter privatista de la economía mercantil tienda a reforzar los aspectos individualistas, ya existentes en las comunidades, y se contraponga a los aspectos colectivos.

Por el momento, sigamos viendo el proceso de integración de las familias comuneras a la economía regional, el cual se da principalmente a partir de su producción mercantil de carácter simple y del trabajo asalariado, dentro del marco de la circulación general del capital, de la siguiente manera:



Los campesinos venden en los diferentes mercados productos agropecuarios o artesanales y fuerza de trabajo (M_c), que exceden a sus necesidades, dada una canasta de consumo. Por dichas ventas obtienen una suma de dinero (D), con la que adquieren una serie de productos y servicios que no producen (M_i). El proceso de circulación simple para los comuneros termina con la adquisición de (M_i). Sin embargo, los comerciantes que compran sus productos forman parte del proceso de circulación mercantil del capital y por tanto obtienen una ganancia ($D' - D$) (Gonzales 1982, II).

De esta manera, para cada familia comunera se establece un precio relativo p_c/p_i , que forma parte del sistema de precios de la microregión, como veremos más adelante.

El consumo, tanto en nivel como en estructura, es a nuestro criterio la función de comportamiento más importante. Las familias comuneras han ido introduciendo en sus hábitos de consumo y en los medios de producción, una serie de productos agrícolas e industriales que no producen. Este proceso ha llevado al aumento del número de bienes consumidos, y a una cierta sustitución en el consumo de sus propios productos (papa, maíz, tejidos de lana) por otros ajenos a su producción (arroz, fideos, ropa de algodón y acrílico). Este proceso es creciente y está en función, en gran medida, al desarrollo de los medios de comunicación masiva y a los ingresos monetarios campesinos.

(Es indudable que mayores niveles de consumo requiere mayores ingresos, los que se obtienen de las fuentes antes mencionadas, y que a la larga supone mayor volumen de venta de sus productos, mejores precios para los campesinos o mayor asalariamiento. En cualquier caso, los comuneros al integrarse en los distintos mercados, requieren mejorar progresivamente sus condiciones de inserción: mejores productividades, mejor tecnología, mayor calificación de la mano de obra.

La integración de los comuneros en los distintos mercados no significa solamente cambios cuantitativos en su producción, autoconsumo y compra de bienes y servicios, sino sobre todo cambios cualitativos, que tendrán efectos sobre lo "individual" y lo "colectivo" dentro de la comunidad.

c. *De la comunidad a la microregión*

Las familias comuneras integradas en un primer nivel de organización social, la comunidad, también se integran en un espacio más amplio que es la microregión, aunque de manera cualitativamente distinta. Su participación en la microregión se da a dos niveles: 1. A nivel económico, como parte del mercado microregional y regional, y 2. A nivel político, formando parte de la estructura administrativa del Estado, de las organizaciones campesinas, gremiales y políticas y de los grupos locales de poder.

La microregión es un espacio social creado sobre un espacio físico cuyas características constituyen un remanente del pasado hacendario. La agreste geomorfología, altitud, escasa integración vial, pobre desarrollo de las fuerzas productivas y ciertos rezagos semiserviles, condicionan este espacio cuyas características están dadas por: 1. La presencia de un importante número de economías comuneras semimerchantiles, parte de cuya producción es intercambiada originando un espacio mercantil restringido. 2. La producción capitalista se limita a: algunas cooperativas y medianos agricultores siendo el capital comercial la forma de capital dominante. 3. Tiene un centro "urbano" microregional, un pueblo o pequeña ciudad que en general es capital de provincia, y un *hinterland* compuesto básicamente por comunidades campesinas. 4. El grupo de poder está compues-

to por: autoridades, empleados públicos, comerciantes, transportistas y pequeños capitalistas rurales.

En el gráfico 2 hemos sintetizado las características comunes a cinco microregiones —Paruro, Antapampa, Canas, Acomayo y Canchis— de la región del Cusco, que hemos estudiado:

1° El espacio físico microregional es un territorio continuo constituido por un valle, cuenca o altiplano con varios pisos ecológicos, atravesado por algún río o con una laguna. Está integrado vialmente por una carretera principal a la ciudad-eje regional (Cusco) e internamente a través de carreteras secundarias, trochas carrozables y caminos de herradura, generalmente intransitables.

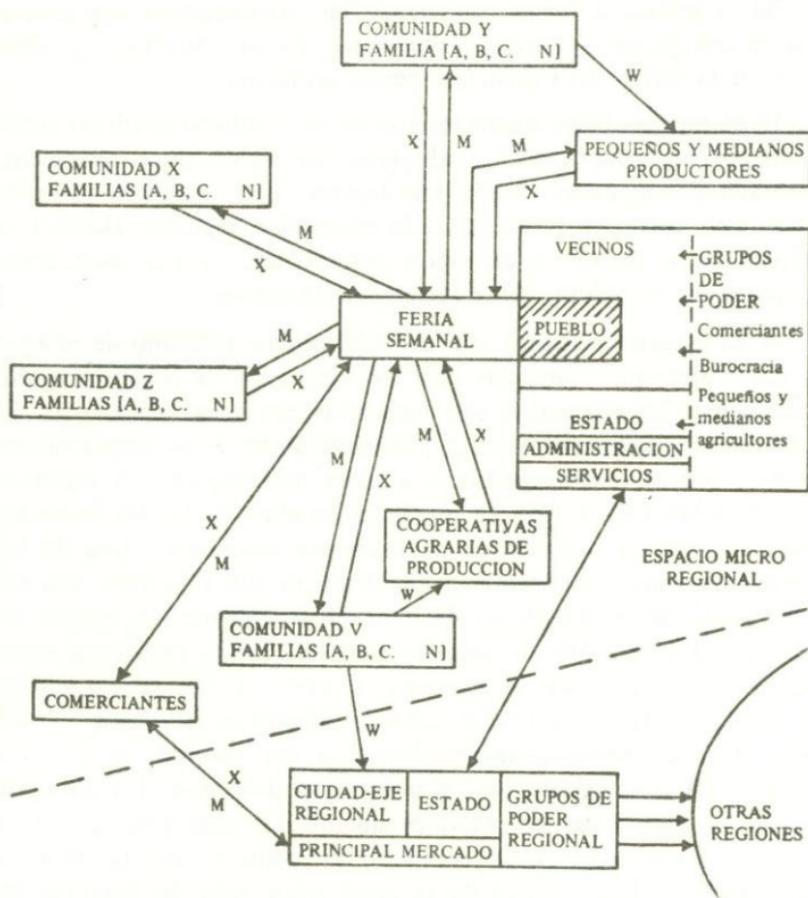
2° El espacio mercantil está definido por un conjunto de relaciones de intercambio realizadas por los habitantes de la microregión, de las cuales las comuneras son numéricamente más importantes. El intercambio es entre productores y consumidores de la propia microregión y con otros pertenecientes a otras microregiones o regiones. El intercambio (X) y (M) de productos se efectúa, en: las ferias semanales, tiendas y a través de comerciantes itinerantes. Una de las características más importantes a este nivel es que el intercambio entre miembros de comunidades distintas se da a través de aquella feria, y no directamente en cada comunidad. Estas relaciones entre unidades productoras de la periferia, a través de un centro comercial y de poder, denominados también triángulos sin base ¹⁰ —ver cuadro 3— se deben fundamentalmente a dos razones: *a.* Las distancias entre comunidades hacen que no se justifique el viaje entre una y otra para comprar pocos productos. Es más razonable ir a la feria y tener acceso a un conjunto de productos agropecuarios e industriales. *b.* La similitud de la producción entre las familias comuneras, tal como vimos, restringe la posibilidad del intercambio. Esto se debe a que la mayoría de las comunidades controlan varios pisos ecológicos y a la escasa división del trabajo.

El trabajo asalariado (W) dentro de la microregión lo efectúan campesinos, comuneros, peones y algunos obreros y empleados, quie-

10. Ver: Julio Cotler: "Pautas de cambio en la sociedad rural", en Dominación y cambios en el Perú rural. IEP, Lima 1969.

GRAFICO 2

Espacio microregional o microregión



nes son contratados directamente por las cooperativas, pequeños y medianos agricultores, alguna pequeña manufactura o el Estado.

Estos dos tipos de intercambio están a la base de la existencia de un mercado microregional de bienes restringido por la pequeña oferta y demanda de los productores y consumidores de la microregión, de un mercado de trabajo aún más restringido y de un mercado de crédito en proceso de gestación.

3° La organización institucional y administrativa de la microregión está dirigida por los organismos del Estado (gobernación, alcaldía, sub-prefectura, puesto policial, escuelas, postas médicas, parroquias, juzgado) y sus respectivos funcionarios, que forman parte de una organización jerárquica y centralizada dirigida desde la capital del Perú. De esta manera, la integración administrativa de la microregión y sus componentes a la economía regional y nacional completa el carácter subordinado de la microregión.

La microregión es la combinación de los tres aspectos anteriores, donde lo *condicionante* es el espacio físico y lo *determinante* el espacio social, fruto de un conjunto de relaciones sociales básicamente no capitalistas, que limitan su total integración al modo de producción capitalista. Las microregiones constituyen en consecuencia espacios socio-geográficos con cierta autonomía de funcionamiento y reproducción, que se articulan subordinadamente a la economía regional, a través de los mecanismos de la circulación mercantil y la organización político-administrativa del Estado, sin que sus efectos alteren mayormente las relaciones de producción que definen la microregión.

Dentro de este contexto, las economías comuneras constituyen la periferia mayoritaria de la microregión, tanto por su ubicación geográfica como por su posición económica subordinada. Además es una periferia compuesta por comunidades cuyos vínculos económicos son débiles.

d. Estructura económica de la microregión

Veamos ahora una presentación más sistemática de la estructura de la economía microregional, a través de una tabla de flujos entre unidades productivas.¹¹

Asumimos que cada comunidad campesina es una unidad de producción independiente, que los intercambios realizados por sus miembros son intercambios de la comunidad a la que pertenecen (un su-

11. Esta misma tabla podría presentarse bajo la forma de relaciones intersectoriales, a tecnología dada, es decir se puede construir la tabla insumo-producto microregional tarea que no abordaremos por el momento.

puesto parecido al hecho por Leontief (1970: Cap. XI, para el análisis input-output multiregional), y que la tecnología es constante para todas las unidades productivas.

En el cuadro 5, en base a observaciones preliminares en las microregiones del Cusco, se ha elaborado una tabla de flujos de mercancías y fuerza de trabajo, que se establecen entre las distintas unidades productivas de una microregión.¹² La tabla se compone de una matriz de flujos internos, es decir el conjunto de demandas intermedias entre los productores de la microregión, y una serie de flujos de exportaciones e importaciones fuera de la microregión.

Las unidades productoras de la microregión se han agrupado de la siguiente manera: 1. Unidades productoras agropecuarias, artesanales y de fuerza de trabajo: comunidades campesinas, cooperativas de producción agropecuaria (CAP), y pequeños y medianos productores privados (P y M). 2. Productores manufactureros (MAN): panaderías, ladrilleras, tejerías, textilerías, hornos de yeso y cal. 3. Productores mineros (MIN): canteras de cal y arcilla, minas en general, aguas minerales. 4. Servicios (SER): agua, desagüe, electricidad, transporte, educación, salud y otros. 5. Gobierno microregional (GOBM). Esta agrupación tiene como objeto permitir un análisis con cierto nivel de agregación, útil para las políticas de desarrollo, sin que esto signifique que internamente, en cada grupo, no exista una dinámica propia. De hecho, éste es el caso de las comunidades campesinas antes descritas.

El funcionamiento de la microregión puede sintetizarse de la siguiente manera:

1° Las comunidades campesinas participan en la economía microregional intercambiando productos y vendiendo fuerza de trabajo. Estos intercambios corresponden a las ventas y compras efectuadas por los campesinos fuera de la comunidad (véase cuadro 4). El intercambio de productos (X) se da a tres niveles: *a.* Entre comunidades de diferentes pisos ecológicos o de diferente especialización. Por ejemplo, la comunidad A (de valle) vende maíz a la comunidad

12. El carácter indicativo de los flujos (x, w, k) sin mayor evidencia cuantitativa es una primera aproximación basada en información fragmentaria.

CUADRO 5

Estructura económica de una microregión del Cusco

MICROREGION															
COMUNIDADES			MICROREGION												
A	B	C	CAP	P y M	MAN	MIN	SER	GOB M	TOT DI	DF MIC	GOB C	X _R	X _{XR}	I	PBM
A	0	0	W	W	0	W	0	0	Σ _A	X	0	X	0	0	PBM _A
B	0	X	W	0	0	W	W	W	Σ _B	X	0	X	X	0	PBM _B
C	0	0	0	W	X	0	0	0	Σ _C	X	W	W	0	0	PBM _C
J	0	0	0	W	X	W	0	0	Σ _J	X	0	XW	X	0	PBM _J
CAP	0	0	0	0	X	0	0	0	Σ _{CAP}	X	X	X	0	X	PBM _{CAP}
P y M	0	0	0	0	0	0	0	0	Σ _{PM}	X	0	X	X	X	PBM _{PM}
MAN	X	0	X	0	0	0	X	0	Σ _{MAN}	X	0	X	X	X	PBM _{MAN}
MIN	0	X	X	0	0	0	0	0	Σ _{MIN}	0	X	0	X	X	PBM _{MIN}
SER	X	0	0	0	X	X	0	0	Σ _{SER}	X	0	X	0	0	PBM _{SER}
GOB M	0	0	0	0	X	0	0	0	Σ _{SER}	X	0	X	0	0	PBM _{SER}
TOT DI	Σ _A	Σ _B	Σ _C	Σ _{PM}	Σ _{MAN}	Σ _{MIN}	Σ _{SER}	Σ _{SER}							
GOB C	X	X	X	X	X	X	X	0							
M _R	X	X	X	X	X	X	X	0							
M _{XR}	0	X	X	X	X	X	X	0							
S	0	0	0	X	X	X	X	0							
PBM	PBM _A	PBM _B	PBM _C	PBM _{PM}	PBM _{MAN}	PBM _{MIN}	PBM _{SER}	PBM _{SER}							

0 : no existen flujos
 x : flujos de bienes
 w : flujos de fuerza de trabajo
 k : flujos de capital
 CAP : Cooperativas Agrarias de Producción
 P y M : Pequeños y medianos propietarios
 MAN : Manufactura
 MIN : Minería
 SER : Servicios
 GOB M : Gobierno local
 TOT DI : Total demanda intermedia
 DF MIC : Demanda final microregión
 GOB C : Gobierno Central
 X_R : exportación dentro de la región
 X_{XR} : exportación fuera de la región
 I : Inversión
 M_R : Importaciones de la región
 X_{XR} : Importaciones de fuera de la región
 S : Ahorro
 PBM : Producto Bruto Microregional

B (de puna) y compra de la comunidad e (pecuario-artesanal) bayetas (véase cuadro 5). Este tipo de intercambio es, sin embargo, bastante restringido, debido a la escasa división del trabajo ya señalada. *b.* Entre comunidades y otros productores de la microregión: la comunidad C vende lana y la comunidad A compra insumos (k) a la cooperativa, a manufactura y a servicios. *c.* Entre comunidades y unidades fuera de la microregión: La comunidad B vende en el mercado regional e inclusive exporta fuera de la región hacia Lima, Arequipa, o al extranjero, importa a su vez bienes y servicios de otras regiones.

La venta de fuerza de trabajo (W) de las comunidades se ofrece con ciertas peculiaridades: *a.* El intercambio mercantil de fuerza de trabajo entre comunidades es muy reducido. *b.* Dentro de la microregión los comuneros son vendedores netos de fuerza de trabajo, siendo sus principales demandantes los pequeños y medianos propietarios, algunas cooperativas, las minas, algunos servicios y, eventualmente, el gobierno local. *c.* En su mayoría los comuneros venden su fuerza de trabajo fuera de la microregión a través de migraciones temporales.

Las comunidades campesinas intercambian muy poco entre ellas, y aún intercambiando en mayor medida con las otras unidades productivas de la microregión, las cantidades intercambiadas y los ingresos son pequeñas en relación al total de transacciones efectuadas. Por ejemplo, en las comunidades de Antapampa, entre 1977-78, sólo el 20% del gasto total era destinado a la compra de productos propios de la microregión, mientras que el 80% se empleaba en la compra de bienes y servicios extra-microregionales. La escasa especialización de las comunidades está en la base de esta endeble integración.

2° Las otras unidades productivas, las cooperativas, los pequeños y medianos agricultores, las manufacturas y los servicios, son básicamente unidades capitalistas, tanto por su cálculo económico como por sus relaciones de producción asalariada, que son predominantes. Esto no significa que sus transacciones de bienes intermedios sean más intensivas o de mayor volumen que el de las comunidades. Si se observa el cuadro 5, encontramos que algunas coopera-

tivas venden sus productos agropecuarios como insumos por ejemplo lana a las fábricas de tejido (Maranganí, Urcos o Lucre). Los pequeños y medianos agricultores producen en gran parte para satisfacer la demanda urbana, sólo en algunos casos, estos productores compran o venden insumos a alguna comunidad. Las manufacturas son las unidades que se integran con mayor facilidad en la microregión. Un caso extremo es la fábrica de fertilizantes de Cachimayo que suministra insumos a todas las comunidades, incluso a los pequeños y medianos agricultores de Antapampa, o el de algunas fábricas de ladrillos y tejas, cuyos productos pueden ser a la vez de demanda intermedia o final. La minería en general, está menos integrada que las otras unidades. Sólo algunas minas de arcilla suministran insumos a las ladrilleras y otras de sal ofrecen su producto para consumo humano y del ganado. El sector servicios, por su multiplicidad, es el que está más integrado a los otros sectores como ocurre en el transporte, los servicios de salud, la asesoría técnica, y los servicios de agua y electricidad.

3° Un aspecto particular de la microregión es la participación del Estado en dos niveles distintos: el gobierno local o microregional y el gobierno central. En la matriz se ha asumido que el gobierno local forma parte de las unidades productivas de la microregión en tanto que productor de algunos servicios como: estanquillos, mercados de abastos, camales, escuelas, postas sanitarias, etc. Para dicho fin, el gobierno local organiza su economía en base a los tributos e ingresos captados dentro de la misma región, gastando e invirtiendo en la producción de bienes y servicios. En tal sentido este gobierno local, representado por los concejos municipales, permite no sólo cierto nivel de articulación mercantil, sino también la articulación administrativa de la microregión.

De otro lado, el gobierno central se considera, "externo" a la microregión, puesto que las decisiones de producción, circulación y administrativas se toman fuera de ella. Sin embargo, el gobierno central es un importante comprador y vendedor de bienes, servicios y fuerza de trabajo en la microregión. Su presencia económica es crucial para la existencia de muchas microregiones, a punto tal que define, en parte, los niveles de integración de las mismas.

4° La suma de las ventas y compras intermedias, en relación al valor bruto de la producción, da una idea del nivel de integración de las distintas unidades productivas de la microregión: cuanto mayor es el coeficiente ($\Sigma DI_i/PBM_i$) mayor es la articulación intersectorial. En las microregiones del Cusco se observa que dicho coeficiente es bajo, encontrándose destinada la mayor parte de la producción mercantil a la demanda final de la microregión, de la ciudad-eje o de otras microregiones. Es decir, la producción microregional es fundamentalmente de bienes primarios y al mismo tiempo de consumo final. Como se observa en el cuadro 5, la integración es mayor a partir de la demanda final dentro de la región (DF MIC) y sobre todo fuera de ella (X_r, X_{xr}), que a través de la demanda intermedia.

La característica de las microregiones serranas es la poca producción para el intercambio de bienes intermedios y el poco intercambio mercantil de la fuerza de trabajo.

5° Las exportaciones e importaciones de la microregión tienen algunas peculiaridades: *a.* Las exportaciones son, en general, de bienes agropecuarios y artesanales y de fuerza de trabajo y ocasionalmente, de manufacturas y productos mineros. En su mayoría son absorbidas por la demanda de la región y en menor medida por la demanda de otras regiones o el extranjero. *b.* Las importaciones agrícolas provienen de la región, mientras que las industriales son mayormente de Lima y Arequipa. Este circuito describe una articulación específica de las microregiones, según la cual las exportaciones hacia la ciudad-eje o hacia otras microregiones de la misma región, no se traducen en importaciones recíprocas, sino en importaciones de otras regiones. Es decir, que los sectores productivos de este tipo de regiones denominados espacios mercantiles como el Cusco, tampoco están articulados entre sí.

Las microregiones tienen una balanza comercial y sus correspondientes términos de intercambio. En general la balanza comercial debe estar equilibrada, de lo contrario habría un superávit o déficit de la microregión, entonces se suscita la siguiente igualdad: $X_r + X_{xr} = M_r + M_{xr}$. Esta ecuación hace pensar que puede existir desequilibrio entre las exportaciones e importaciones de la región (X_r y M_r) que pueden ser compensadas con flujos a otras re-

giones o al extranjero (X_{xr} y M_{xr}). En términos del comercio exterior de la microregión, su estabilidad y crecimiento depende de su especialización en la producción. Por esta razón la persistencia de economías campesinas y comuneras pluriproductoras constituye una limitación para el crecimiento microregional.

6° Algunas microregiones y específicamente algunas unidades productivas obtienen excedentes o ahorros (S), siendo las comunidades campesinas las menos capaces de generarlos, tal como se observa en el cuadro 5. Son las unidades productivas capitalistas las que tienen como objetivo generar excedentes. Estos se pueden convertir en inversiones (I) a partir de su centralización por los intermediarios financieros (bancos, cajas de ahorro, mutuales, cooperativas de crédito) ubicados en la ciudad-eje, de tal manera que es difícil saber si las microregiones tienen capacidad financiera para su propio crecimiento. Por las observaciones realizadas la respuesta sería negativa, lo cual significa que en las microregiones los ahorros son menores a las inversiones. Esto resulta mucho más nítido para las comunidades, donde el factor más escaso es el capital.

7° Finalmente, observamos que el producto bruto interno de la microregión está compuesto por la suma de los valores agregados de las distintas unidades. El peso del PBI de las comunidades —dentro del cual no se contabiliza la producción autoconsumida— es variable, en función al número de comunidades por microregión y del gasto de mercantilización de su producción.

5. Microregiones y región

A cierto tipo de regiones, conformadas por la articulación de microregiones por una ciudad-eje, con importantes segmentos no capitalistas encarnados por los comuneros y sus comunidades, las hemos tipificado como espacios mercantiles regionales (Gonzales 1982, III). Este es el tipo al cual corresponde la región del Cusco.

Los habitantes y las unidades productivas de las microregiones, especialmente los campesinos, forman parte de un espacio socio-geográfico más amplio en la medida de sus relaciones mercantiles con otras unidades económicas (empresas, productores individuales, ban-

cos, comerciantes) ubicados en otros lugares (otras microregiones, la ciudad-eje, u otras regiones). Estas relaciones están íntimamente ligadas a la producción y circulación del capital.

Este tipo de región —el Espacio Mercantil— se presenta como un espacio físico más amplio, compuesto por una ciudad-eje (Cusco) con la cual se relacionan los habitantes de las microregiones a través de: 1. el intercambio de bienes y servicios, 2. la venta de fuerza de trabajo, 3. el crédito obtenido de los intermediarios financieros, 4. la administración estatal y 5. los organismos gremiales y políticos, todo esto en base a un sistema de comunicaciones que convergen en la ciudad-eje.

El espacio mercantil regional del Cusco ¹³ tiene las siguientes características:

1° Tiene 7 regiones naturales, con una extensión aproximada de 175,000 kilómetros cuadrados y una población, estimada para 1981, de 1'187,785 habitantes, de la cual el 37.3% es urbana y el 62.7% es rural (INE 1982). El 15.3% de la población (181,604 hab.) habita en el Cusco, la ciudad-eje, y el 84.6% está distribuida en las 15 microregiones consideradas o reconocidas como tales. Hay además, 4 ciudades-eje secundarias: Abancay, Maldonado, Quillabamba y Sicuani.

2° Es una región expulsora de población. La tasa de migración dentro de la región es de 2.2% mientras que la tasa de migración extraregional es negativa: -19.43%.

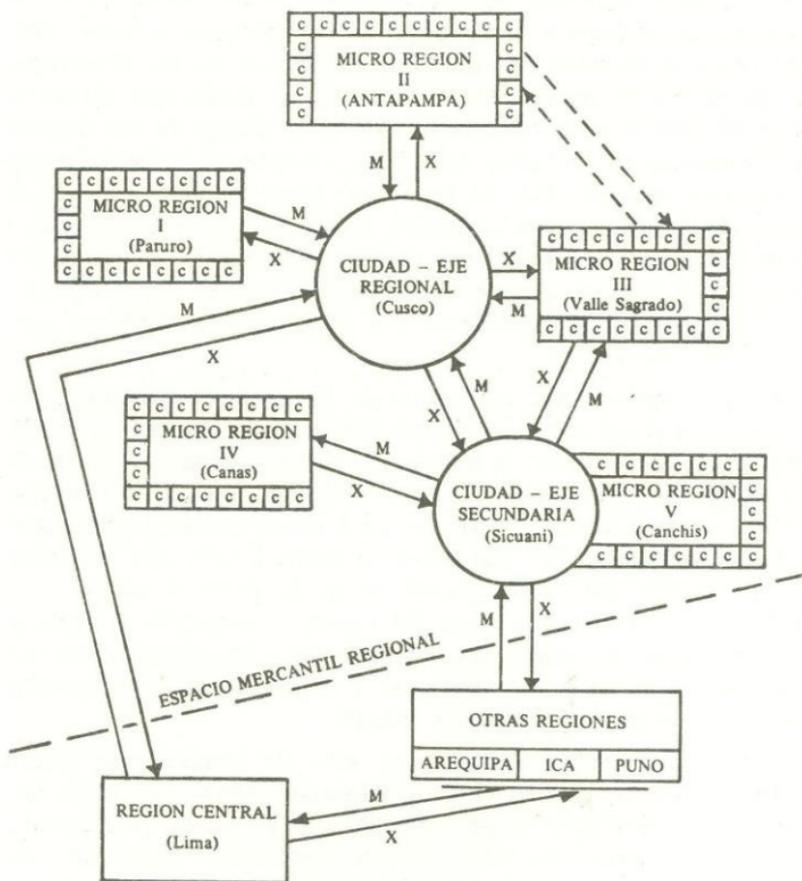
3° Las diferentes microregiones ¹⁴ y sus habitantes están vinculados directamente con la ciudad-eje (caso de Paruro) o indirectamente, a través de una ciudad-eje secundaria (caso de Canas), bajo las formas de relaciones arriba descritas (véase gráfico 3). Esto significa que las relaciones entre pobladores de distintas microregiones tienen dos variantes: *a.* Sólo se vinculan entre sí mediante las ciudades-eje, sin mediar vinculación directa como sucede en el caso de Paruro y Canas (gráfico 3), donde el triángulo sin base aparece nuevamente. *b.* Están en proceso de vinculación: Antapampa con el

13. Que comprende los departamentos de Cusco, Apurímac y Madre de Dios.

14.. Con fines ilustrativos hemos tomado solamente cinco de las 15 microregiones que compondrían la región del Cusco, ver gráfico 3.

GRAFICO 3

Espacio mercantil regional



Valle Sagrado, y c. Están vinculadas en la base: la microregión de Canchis y el valle Sagrado.

a. *Espacio mercantil regional*

El espacio mercantil regional no es la simple aglutinación de microregiones en torno a ejes regionales. Es ante todo la forma mercantil como se vinculan los diferentes pobladores de las microregiones, que en virtud de las características de la producción mercantil han transformado parte del espacio físico. El grueso de las mercancías consumidas en la región del Cusco proviene de fuera del espada mercantil regional. Esto ha conducido a que los medios y vías de comunicación que vinculan la ciudad del Cusco con otras regiones y con la región de Lima, estén más desarrollados que los que vinculan a esta ciudad con los comuneros y otros productores de las diferentes microregiones, cuyos productos son restringidos y bajas sus productividades medias.

La característica más importante de los espacios mercantiles regionales es el predominio del capital comercial y financiero sobre el capital productivo. Es en la circulación de mercancías donde el capital percibe sus ganancias de manera continua y, al mismo tiempo, es el que permite la articulación mercantil de las distintas microregiones y sus habitantes. Por esta razón la contradicción más importante en el espacio mercantil regional no se da entre el capital y el trabajo, sino entre los segmentos del capital —comercial y financiero— con formas de producción no capitalista. En nuestro caso, con las economías campesinas (comuneras y no comuneras) y con otros tipos de producciones mercantiles simples.

Por otra parte han existido una serie de factores que surgen del desarrollo capitalista en el Perú (Gonzales, 1983b) y de las formas de participación del Estado, que no han permitido el desarrollo del capital productivo en estos espacios mercantiles regionales, con la intensidad que se dio en otras regiones, especialmente en la región central de Lima.

Si bien, en los espacios mercantiles regionales existen mercados de bienes y servicios más o menos fluidos, no existen mercados de factores con el mismo dinamismo. Así, el mercado de fuerza de

trabajo es más reducido que en regiones capitalistas ¹⁵ y se concentra en los lugares donde el capital productivo ha alcanzado mayor desarrollo. En el caso del Cusco, los principales mercados de trabajo se encuentran en las ciudades (Cusco, Sicuani, Quillabamba, Abancay, Maldonado), en las plantaciones de ceja de selva, y en los centros mineros. En estos mercados de trabajo, parte de la oferta de fuerza de trabajo proviene de los campesinos, algunos de los cuales migran definitivamente de sus comunidades y otros lo hacen temporalmente. Así, en los espacios mercantiles regionales se han ido constituyendo mercados de trabajo restringidos, tanto por el poco desarrollo de fuerzas productivas y baja tasa de crecimiento del capital productivo por hombre ocupado, como por las limitaciones de la oferta de fuerza de trabajo, proveniente en buena medida de las familias campesinas, que tienen tres restricciones: 1. Su escasa calificación para tareas no agropecuarias, 2. La estacionalidad de su producción familiar y comunera que en ciertas épocas del año utiliza plenamente su fuerza de trabajo y no puede ofrecerse en los mercados de trabajo al salario corrientemente pagado (Gonzales 1981), 3. Poseer parcelas de tierra y ganado que ocupa la mayor parte de su fuerza de trabajo.

b. *Presencia del Estado*

La creciente participación del Estado en la economía regional es un aspecto crucial para comprender el desarrollo regional del Perú. En los espacios mercantiles regionales su presencia se da a varios niveles:

1° Provee una infraestructura física —edificios, calles, carreteras, centrales eléctricas, etc.— que no ha podido construirse en base a los recursos regionales. En este sentido, el Estado centraliza y redistribuye sus ingresos en favor de ciertos sectores, ciertas microregiones, y ciertas capas de la población. La mayor integración de los comuneros, tal como se ha señalado, ocurre en función de la

15. En: E. Gonzales: *Economías Regionales del Perú* op. cit., hacemos una distinción tipológica entre Espacio Mercantil Regional y Región capitalista. La gran diferencia es que esta última existe en función de un proceso de acumulación regional del capital, mientras que los espacios mercantiles existen en función de la circulación del capital.

capacidad que tiene el Estado para ofrecer una serie de bienes y servicios, que a menudo no tienen precios de mercado, por lo cual no forman parte del sistema de precios regional de manera directa.

2° Administra regional y nacionalmente dos importantes mercancías: el dinero y la fuerza de trabajo. El primero a través de la gestión estatal centralizada; y la segunda mediante el establecimiento de salarios, contratos colectivos y servicios de salud de los trabajadores. Las reglas generales con las cuales administra estas dos mercancías involucran a los campesinos comuneros en una economía monetaria cuyo funcionamiento se regula mediante políticas monetarias y de trabajo y no solamente por las reglas de mercado (Gonzales 1982: 120-130).

3° El Estado ha tenido y tiene políticas regionales específicas, en muchos casos microregionales y otras que atañen directamente a las comunidades campesinas. Estas políticas tienen, casi siempre, una filosofía desarrollista pro-urbana, la cual reproduce el patrón de integración a través del crecimiento de la producción de consumo final urbano.

4° Este conjunto de intervenciones del Estado no sería posible si, previa o paralelamente, no se hubiera creado una organización administrativa e institucional jerarquizada: nacional, departamental, provincial y distrital, a través de la cual se ejecutan las acciones del Estado.

De este conjunto de características de la participación del Estado a nivel regional y microregional emergen dos elementos que explican la racionalidad de la participación del Estado en un país regionalizado como el Perú: 1. El Estado es unificador, tanto a nivel físico (vías de comunicación), como a nivel social (consolidación y crecimiento de los mercados regionales); en ambos casos, con un sesgo integracionista convergente en las ciudades. 2. El Estado es redistribuidor de recursos en favor de regiones y sectores de la población que no logran acumular, para lo cual sustituye ciertos mecanismos de mercado. Ambas características parecen tener un objetivo común: la creación de condiciones para un desarrollo capitalista generalizado.

El Estado aún no ha logrado este objetivo, sobre todo a nivel de las economías comuneras y microregional, debido precisamente al tipo de desarrollo pro-urbano y centralista que apoya con sus políticas económicas. Pero sí permite que parte de los recursos con que cuentan actualmente comuneros, microregiones y regiones no dependan exclusivamente de sus productividades, ingresos, capacidad de acumulación, ni de mecanismos de mercado.

Sin embargo, el nivel de la intervención del Estado ha sido hasta ahora relativamente modesto, sobre todo en lo concerniente a las economías campesinas comuneras, no habiendo alterado en lo fundamental las relaciones de producción y habiendo favorecido un lento desarrollo de las fuerzas productivas.

c. Relaciones entre microregiones y economía regional

Otra manera de entender las características de regiones como el Cusco es sintetizando las distintas relaciones mercantiles existentes entre microregiones, y entre éstas y su ciudad-eje. En el cuadro 6 se ha elaborado, en base a observaciones preliminares aún no cuantificadas, una tabla de flujos para dicha región. En ella considera: 1. Cada microregión como un todo, que se vincula con las otras unidades a partir de sus exportaciones e importaciones y sus relaciones con el gobierno central. 2. La ciudad-eje (Cusco) donde se centraliza el comercio, la banca y la escasa industria regional. 3. El gobierno regional, entendido como el conjunto constituido por las municipalidades, organismos descentralizados de desarrollo (CORDES, ORDES, etc.), oficinas o dependencias del gobierno central. 4. El gobierno central.

Esta tabla es complementaria a la tabla insumo-producto regional (Gonzales 1982, cuadro 10), y su objetivo es mostrar las características espaciales-productivas de la articulación entre microregiones, su ciudad-eje, el Estado y el exterior.

Obsérvese en primer lugar que el intercambio de bienes intermedios entre microregiones es bastante restringido, y se parece bastante al escaso intercambio entre comunidades dentro de una microregión. Esto se debe a que la casi totalidad de microrregiones son

CUADRO 6

Región: Cusco (Cusco, Apurímac, Madre de Dios)
Tipo: Espacio mercantil
Relaciones inter-microregionales

	MICRORREGIONES				CIUDAD								
	A	B	C	K	EJE	G _R	DI	DF	X _N	X _E	G _C	I	PBR
A	x	o	o	x	x	x	Σ	x	x	o	o	x	Σx _A
B	o	o	o	o	x	o	Σ	x	o	x	o	o	Σx _B
C	o	x	o	o	x	x	Σ	x	o	o	x	o	Σx _C
.													
.													
K	o	o	o	x	x	o	Σ	o	x	o	x	x	Σx _R
CIUDAD													
EJE	x	x	x	x	x	x	Σ	x	o	o	x	x	Σx _{CE}
GR	x	o	x	o	x	o	Σ	x	o	o	o	x	Σx _{GR}
OI	Σ	Σ	Σ	Σ	Σ								
DF	x	x	x	x									
M _N	x	x	x	x									
M _E	x	x	x	x									
G _C	x	x	x	x									
S	x	o	x	o									
PBR	Σx _A	Σx _B	Σx _C	Σx _R									

GR = Gobierno Regional

X_N = Exportaciones a otras regiones

I = Inversión Regional

DI = Demanda intermedia

X_E = Exportaciones a otros países

S = Ahorro Regional

OI = Oferta intermedia

G_C = Gobierno Central

PBR = Producto Bruto Regional

DF = Demanda Final

X = Flujo de bienes

productoras agrícolas y pecuarias, por lo que su especialización es muy limitada, y por ende el intercambio. La falta de integración entre microregiones se traduce en una matriz de demandas intermedias con bastantes ceros. Por esta razón, las políticas de desarrollo que fortalecen los patrones productivos microregionales actuales tienen un efecto limitado por las reducidas relaciones mercantiles que tienen las microregiones con otras microregiones.

Todas las microregiones están relativamente conectadas mercantilmente con la ciudad-eje, vendiendo materias primas para la industria (lana, leche, cebada) y comprando para las actividades agropecuarias o artesanales (fertilizantes, herramientas, asesoría técnica, tintes, harina, telas). Pero están fundamentalmente articuladas a tra-

vés de la demanda y oferta de bienes finales. El patrón de integración de este tipo de regiones es que las microregiones se conectan con un centro urbano que les demanda bienes agropecuarios y mano de obra y les ofrece bienes industriales y servicios.

Los precios relativos ($pmic$) se forman en función de los precios microregionales —que pueden ser distintos por razones de costo y productividad— como numerador ($pmic$) y con un denominador común que es el precio de los bienes y servicios comercializados a partir de la ciudad-eje (pce). Por esta razón se puede hablar de fragmentación en los sistemas de precios de microregionales, pues, alteraciones en las variables que determinan los precios de los productos de una microregión, no afectan necesariamente a los precios de otras microregiones.

Por otro lado, el gobierno regional (GR) es el otro articulador de las microregiones, a través de la compra-venta de insumos como de bienes y servicios de consumo final. Sin embargo, sus recursos no siempre tienen un origen regional, por las transferencias que reciben del gobierno central (GC). Por esta razón, la integración que facilitan los gobiernos regionales hace parte de una política de integración nacional, muy a menudo sólo implícita, realizada por el gobierno central.

Las exportaciones fuera de la región constituyen la forma de integración nacional e internacional de las microregiones y sus unidades productoras. En muchos casos se constituyen en la "base exportadora" de crecimiento (Richardson 1977: 24) de la microrregión o de la región, pues permite importaciones. Sin embargo, la integración de las microregiones "hacia afuera", sin previa integración interna con otras microregiones, ocasiona distorsiones en el crecimiento regional y acentúa el carácter fragmentado de los mercados microregionales.

La participación del gobierno central (GC) se distingue del gobierno regional en la forma que centraliza sus recursos, a través de impuestos nacionales, y en la manera en que se reparten estos recursos, sea a través del gasto corriente, sea en inversiones en las distintas regiones y microregiones.

Finalmente, en cada región similar al Cusco, algunas microregiones logran ahorros, otras no, mientras que la ciudad-eje casi siempre genera un ahorro. Estos recursos no siempre son reinvertidos dentro de las mismas regiones generadoras de excedentes, debido a la existencia de un sistema financiero centralizador en la ciudad-eje y a la organización centralizada del Estado. La aplicación de los recursos financieros para las inversiones productivas se efectúan en las microregiones potencial o realmente rentables y en la ciudad-eje.

Dentro de esta abigarrada estructura económica regional la actividad productiva de las comunidades campesinas y sus comuneros se vuelve anónima.

6. Conclusiones

La ubicación espacial y social de las comunidades campesinas y de los comuneros es actualmente fruto de un largo proceso de subordinación iniciado por las haciendas, los distintos gobiernos y continuado con la progresiva mercantilización de la producción de estos campesinos. Su organización ha sido afectada por diversas reformas, especialmente la reforma agraria, llevada a cabo por el gobierno militar de 1968. Por estas razones, los campesinos y sus comunidades son parte de la sociedad peruana con características peculiares tanto desde el punto de vista de la utilización y organización del espacio geográfico como de su integración parcial y "parcelada" en la estructura económica y política del Perú.

En este capítulo se ha tratado de responder a dos preguntas: ¿cuáles son las características de la integración económica de los campesinos comuneros? y ¿por qué esta integración se opera lentamente dando lugar a la creación de espacios mercantiles restringidos, o sea mercados microregionales, que son pasos previos a la creación de mercados regionales y de un mercado nacional unificado?

Para responderlas ha sido necesario reconstruir el espacio social en el que se reproducen los campesinos, desde la familia comunera, la comunidad campesina, la microregión hasta la región. Esto nos ha permitido observar que los comuneros se integran social y económicamente por mediaciones, primero dentro de la comunidad, luego

en su microregión y finalmente en la región y no a una abstracta economía nacional de mercado. Dicha integración se produce en base a un cálculo económico cuya función objetivo es la satisfacción de un conjunto de necesidades crecientes de cada familia. Dicha forma de integración tiene indudables repercusiones en el diseño de una política de desarrollo rural.

Un primer punto que limita las posibilidades de integración de los campesinos comuneros es el espacio físico en el que viven, que condiciona la organización de la producción bajo relaciones de producción distintas a las capitalistas, dada la cantidad y calidad de recursos y el escaso capital existente. En la agreste geografía sobre los 2,000 m.s.n.m. y con los pobres recursos de los comuneros, actualmente no es posible un desarrollo capitalista generalizado, sólo es posible la vigencia de economías de subsistencia. De esta manera, la utilización del espacio geográfico bajo la racionalidad de la subsistencia origina economías comuneras cuya producción es similar de familia a familia. Sobre esta base productiva las familias comuneras tienen dos vías propias de integración social y económica: vender sus productos agropecuarios y artesanales a los otros pobladores y vender su fuerza de trabajo, para después comprar bienes y servicios no campesinos que completen la satisfacción de sus necesidades de consumo.

Un segundo aspecto, es la asociación de las familias campesinas en comunidades reconocidas por el Estado, con un territorio delimitado y status jurídico y social específico. Dentro de este contexto, los campesinos han creado una organización productiva, del trabajo y de la distribución, que permite la reproducción de la comunidad campesina en dos niveles: *a.* el espacio físico sin alteraciones ecológicas, *b.* la estructura social de la comunidad con sus desigualdades internas.

Las comunidades campesinas son asociaciones de familias que se integran a través del intercambio de trabajo, recursos y ciertos mecanismos redistributivos. Es el intercambio no monetario de insumos para la producción (fuerza de trabajo, semillas, herramientas, animales) que da las bases a la integración entre familias comuneras, no así el intercambio de productos finales que se venden fuera de la

comunidad. Este es el aspecto más importante de la organización comunal.

La integración mercantil de las familias comuneras se da a través de la venta de sus productos (mercados de bienes) y de su fuerza de trabajo (mercados de trabajo). Entre comuneros de distintas comunidades el intercambio es mínimo, sobre todo en los bienes de consumo final. El intercambio de bienes de consumo intermedio (insumos) es muy reducido. La poca especialización de los comuneros está a la base de la débil integración entre las comunidades campesinas. Esta es una de las razones más importantes de la pobreza y atraso comunal.

De una parte, las comunidades tienen cierto nivel de integración económica interna, sin embargo dentro de una microregión la integración entre comunidades es mínima.

La integración mercantil de las comunidades y comuneros con otras unidades productivas y principalmente con los sectores productivos industriales urbanos, que se encuentran fuera de la microregión se hace a través de una pequeña ciudad o poblado-eje. Con escasas relaciones entre los productores de la misma microregión. Por esta razón se forman mercados microregionales cuyo sistema de precios está determinado por los precios de los bienes y servicios no campesinos. Esto significa que variaciones de precios de los productos campesinos en una comunidad no tiene repercusiones en otras comunidades de la misma microregión.

Así las microregiones son espacios mercantiles restringidos por el carácter semi-mercantil de las economías comuneras, y por la escasa integración de sus unidades productivas. Es esta autonomía de reproducción la que las define.

A su vez las microregiones son parte de una región a través de su articulación con una ciudad-eje (Cusco). Esta articulación reproduce en parte el patrón de integración anterior, sin articulación entre microregiones, y en parte con ciertos niveles de integración, por esta razón el mercado regional tiene como denominador común los precios de bienes y servicios en la ciudad-eje y los distintos numera-

dores son los precios de los bienes y servicios microregionales. Esta es la principal característica de los "Espacios Mercantiles Regionales".

Este tipo de regiones se caracteriza por su débil integración entre microregiones, donde lo más importante es el intercambio de bienes de consumo final y lo menos importante el intercambio de bienes intermedios.

Dentro de este contexto, las familias comuneras que participan en los distintos mercados microregionales y de la ciudad-eje, encuentran un ámbito de reproducción de su fuerza de trabajo mucho más amplio que su territorio comunal.

Finalmente, la integración de comuneros, comunidades y microregiones tiene un factor, a veces más importante que los mecanismos mercantiles, que consolida o acelera su integración en la economía regional y nacional, este factor es la participación estatal. El Estado interviene básicamente a dos niveles: 1. económicamente, produciendo, ofreciendo y demandando bienes, servicios y factores de producción, 2. jurídica y políticamente, integrando las unidades productivas en función del Estado.

En suma, las comunidades campesinas, comuneros y sus respectivas economías, no pueden analizarse de manera aislada. Y, quizá lo más importante, las *políticas de desarrollo rural* deben transformarse en *políticas de desarrollo regional*, ya que la solución a los problemas campesinos se encuentra, en buena medida, fuera de sus comunidades y microregiones.

1. Introducción

OCUPARSE DE LOS COMUNEROS y de las comunidades campesinas del Perú es de por sí tarea difícil y ambiciosa, tanto porque se conoce poco sobre la organización y funcionamiento económico de las familias campesinas comuneras o no, porque lo que se conoce aún no da cuenta del complejo mundo comunal.

El objetivo principal de este capítulo es el análisis de la economía de las familias comuneras, que constituye el eje de las comunidades campesinas. De ahí, que trataremos de explicar la estructura y funcionamiento de la economía familiar dentro de su contexto social, es decir, dentro de la comunidad y de la formación social que la integra.

El principal problema a dilucidar es la existencia del cálculo económico que rige el comportamiento de las familias comuneras, pues, sin lugar a dudas la estructura de la propiedad y las diversas relaciones de producción establecidas por los comuneros, hacen que dicho cálculo sea explícito sólo en algunos casos. Esto no quiere decir, sin embargo, que se otorgue mayor peso al análisis económico sobre lo no económico, al contrario creemos que son indesligables.

Una de las características principales del análisis, y probablemente su limitación, es de dar una idea del estado actual de las comunidades y comuneros sin estudiar sus antecedentes históricos. Sin

* Publicado en la Revista *Economía* N° 5, Vol. III, Pontificia Universidad Católica del Perú, Departamento de Economía, junio 1980. Versión revisada.

embargo, consideramos que nuestros primeros resultados constituyen el punto de partida para una posible retrospectiva histórica, elemento básico para, comprender la tendencia y funcionamiento de las comunidades campesinas que estudiamos.

Un aspecto importante que debe tenerse en cuenta de manera implícita, es la diferenciación campesina. Su contenido actual, aún no ha sido debidamente estudiado. Dado que la diferenciación campesina es un proceso que integra al campesino-comunero, dentro del desarrollo capitalista, su estudio es obvio. Por esta razón, nuestra insistencia en comprender el funcionamiento de las familias de las comunidades campesinas dentro del desarrollo económico peruano, dentro del proceso de acumulación del capital y por consiguiente dentro del proceso de estructuración de las clases sociales.

Las familias comuneras estudiadas pertenecen a las comunidades asentadas en la región de Antapampa, ubicada a 20 Kms. al noroeste de la ciudad del Cusco. Esta región se encuentra aproximadamente a 3,200 m.s.n.m., ecológicamente es considerada como bosque húmedo montano sub-tropical (bh-Ms) (ONERN, 1976), con una superficie de 58,911.26 Has. (Ministerio de Agricultura, 1978), dividida en: un altiplano (la pampa) y contornado por una serie de cerros (las quebradas y las punas). Comprende tres distritos de la provincia de Anta: Anta, Zurite y Huarrocondo, que son pequeñas ciudades. Es atravesada por la carretera Lima-Cusco, y tiene carreteras secundarias que comunican la mayor parte de comunidades. También es atravesada por el ferrocarril que une Cusco con Quillabamba (La Convención).

En esta peculiar zona del ande viven 6,732 familias de las cuales el 6% son familias socias de la Cooperativa Agraria de Producción (CAP) Túpac Amaru II,¹ el 86% son familias pertenecientes a las 36 comunidades que se ubican, en general, en tierras de menor calidad, el 5% son familias pertenecientes a grupos campesinos y el 3% son pequeños y medianos propietarios.

La distribución de las tierras ha sido bastante desigual aún después de la reforma agraria, pues, la CAP concentraba aproximada-

1. Posteriormente a este estudio la CAP Túpac Amaru fue liquidada y sus tierras fueron redistribuidas a varias comunidades campesinas.

mente 38,000 Has. —pertenecientes a 106 ex-haciendas y fundos expropiados— o sea casi el 65% de tierras. En tanto que los comuneros poseían unas 19,300 Has. o sea el 32% de las tierras. Es evidente que la cantidad de tierras por familia era exageradamente mayor en la CAP que en las comunidades. Esta fue una de las principales razones por las cuales surgieron conflictos entre las comunidades y la CAP, que a la postre se tradujeron en invasiones de las tierras de la cooperativa por comuneros de diferentes comunidades.

Antapampa es una zona cuya producción principal es agrícola y pecuaria, siendo los principales productos: papa; maíz, trigo, cebada, habas, ganado vacuno, ovino y porcino.

Se ha estudiado 10 de las 36 comunidades existentes. El trabajo de investigación ha seguido las siguientes etapas: 1. recolección de la información existente; 2. trabajo de campo, constituido básicamente por el levantamiento de una encuesta estratificada realizada a 280 familias, cuya característica principal ha sido la intervención directa de los mismos campesinos como encuestadores, para lo cual se elaboró una metodología especial; 3. procesamiento de la información en el Instituto Nacional de Estadística; 4. análisis de los resultados y redacción final. (Ver Anexo).

Para el estudio se ha seleccionado solamente 3 de las 10 comunidades encuestadas: Piñankay, Kasacancha y Huarcoondo. Además se ha considerado los resultados "generales" para las 280 encuestadas. La selección de estas tres comunidades, se debe al criterio de los comuneros quienes las consideran como "rica", "pobre" y "media" respectivamente.

2. Recursos y producción en las comunidades campesinas

a. Composición familiar

Las comunidades campesinas están compuestas por familias, las cuales constituyen el núcleo social básico de cada comunidad,² tanto

2. Para efectos del análisis económico es difícil pensar en individuos dentro de la organización comunal, pues, cualquiera sea su status, cada uno de ellos está muy vinculado y en función a su familia.

desde el punto de vista de la producción, como desde el punto de vista de la organización comunal. También la familia constituye la célula de la estructura de clases en el campo y en la comunidad, y su ubicación se basa sobre diversos intereses sociales y económicos. Por esta razón todo nuestro estudio tendrá como unidad mínima de análisis a la familia nuclear campesina de cada comunidad.

Veamos a continuación cuáles son las características principales de las familias-comuneras de Antapampa. En primer término se ha encontrado que el número promedio de personas integrantes por familias es el siguiente:

CUADRO 1

Antapampa: Promedio de personas por familia

Comunidad	Promedio	Desviación Estándar
Piñankay	5.0	2.59
Kasacancha	4.4	1.33
Huarocondo	5.3	2.14
General ³	5.1	2.01

Las familias son nucleares y están compuestas por un número de personas que oscila entre un mínimo de 3 personas y un máximo de 7 personas, dentro de las cuales encontramos a padres, hijos, nietos, abuelos y allegados u otros parientes.

De otra parte se ha estimado la estructura de las familias por edades, lo cual nos permite ver las diferencias existentes entre comunidades.

3. General, corresponde a las 280 familias de las 10 comunidades encuestadas.

CUADRO 2

Antapampa: Estructura de las familias comuneras por edades
(Número de personas)

	Piñankay	Kasacancha	Huarocondo	General
Menores de 12 años	1.26	1.55	1.36	1.61
Hombres de 12 a 16 años	0.26	0.25	0.44	0.36
Mujeres de 12 a 16 años	0.32	0.2	0.36	0.31
Hombres de 17 a 50 años	1.05	1.2	1.27	1.15
Mujeres de 17 a 50 años	1.37	0.95	1.13	1.08
Mayores de 50 años	0.74	0.25	0.69	0.59

De acuerdo a estos resultados vemos que las familias en cada comunidad tienen estructuras de edades diferentes, sin embargo no existen diferencias sensibles, quizás el caso más resaltante es el de los menores de 12 años en la comunidad de Kasacancha que representan el 35.2% del número de miembros de cada familia. De otra parte, 10 que podríamos considerar las personas aptas para el trabajo: hombre y mujeres entre 12 a 50 años ⁴ representan el 60.6% en Piñankay, el 59.1 % para Kasacancha, el 60.9% para Huarocondo y el 56.9% para el conjunto de familias encuestadas.

Un aspecto importante de esta estructura es que en general se considera como fuerza de trabajo, capaz de ser intercambiada a través del ayni, de asalariarse o de migrar temporalmente, a los hombres de 12 a 50 años, o sea que la oferta de fuerza de trabajo potencial estaría representada por el 26.2% de los integrantes de la comunidad de Piñankay, por el 33% de la comunidad de Kasacancha, por el 32.6% de Huarocondo y en general por el 29.6%.

Esto no quiere decir, sin embargo, que las mujeres entre 12 a 50 años no contribuyan en el proceso de trabajo y a la obtención de ingresos, el problema es que su participación es muy variable dadas las múltiples actividades que pueden ejercer: ayudar en la siem-

4. No es posible decir a partir de qué edad los niños campesinos trabajan o ayudan en las labores domésticas, y con qué intensidad, es muy variable.

bra, en el desyerbe, pastar el ganado, cocinar, vender en el mercado o ayudar en la cosecha. El trabajo de ellas es considerado como complementario dentro de los cánones de la división del trabajo familiar existente en aquellas comunidades.

b. *Producción e ingreso de subsistencia*

Existen diferentes maneras de abordar el estudio de la economía de las comunidades campesinas; la mayor parte de los estudiosos lo hacen a través de las relaciones de "mercado" que establecen los comuneros con el exterior. Nosotros pensamos que es necesario estudiar primero la producción, las relaciones de producción que se establecen al interior de la comunidad y la base material (recursos) sobre la cual se organiza la producción. Así se podrá comprender el contenido de las relaciones de intercambio que se establecen posteriormente a la producción: entre comuneros, y de los comuneros con el exterior.

De esta manera trataremos de explicar los múltiples problemas de orden social, económico y político que se les plantean a los comuneros y a las comunidades desde su propia organización y desde su propia perspectiva —así lo esperamos—.

Con el objeto de sumergimos en el mundo socioeconómico de la comunidad, comenzaremos por una constatación, que a su vez constituye —a nuestro entender— la categoría más simple de análisis: el volumen mínimo de productos más ingresos, que permiten la subsistencia y reproducción de cada familia, el cual representa el objetivo final de las actividades llevadas a cabo por cada familia comunera.

Dicho Producto-Ingreso estaría compuesto de la siguiente manera:

$$QY_{it} = QA_{it} + YV_{it} + YW_{it}$$

Donde:

QY_{it} : Producto-Ingreso de la familia (i) en el año (t) en valores que permite reproducirse a la familia comunera.

- QA_{it} : Producción Autoconsumida por la familia (i) en el año (t), a precios imputados (Gonzales 1978b, 152-156).
 YV_{it} : Ingreso monetario neto por venta de la parte de la producción agrícola, ganadera y de productos transformados, no autoconsumida, de la familia (i) en el año (t).
 YW_{it} : Ingreso monetario por venta de la fuerza de trabajo de la familia (i) en el año (t).

Además hay que señalar que la producción anual total = $P A_{it} + YV_{it}$ varía en su volumen de acuerdo al grado de riqueza de cada familia. Para los llamados "campesinos pobres" es de:

$$QA_{it} + YV_{it} \leq PY_{it}$$

lo cual los obliga a buscar fuentes adicionales de ingreso, vendiendo su fuerza de trabajo.

Los llamados "campesinos ricos", bajo condiciones normales de producción, obtendrán mayores ingresos que los necesarios para subsistir y entonces es probable que no vendan su fuerza de trabajo. Además estos campesinos obtienen algunos excedentes acumulables.

Antes de analizar estos agregados y la forma y procedimientos mediante los cuales cada familia comunera llega a obtenerlos, es imprescindible estudiar la base material sobre la cual se realiza la producción comunera.

c. *Recursos de las familias comuneras*

La producción al interior de cada comunidad se organiza sobre la base de recursos familiares y recursos comunales. La importancia relativa de cada uno de estos recursos, define en gran medida el tipo de relaciones de producción predominantes en cada comunidad. Además la cantidad de recursos por familia y por comunidad (recursos familiares más recursos comunales) permite una primera aproximación a la comprensión de la base real sobre la cual se establecen las relaciones de explotación de las unidades dominantes con los comuneros y entre los mismos comuneros.

En la región de Antapampa hemos observado la predominancia de los recursos familiares sobre los recursos comunales, esto es debido al carácter predominantemente agrícola de la zona.⁵

Los recursos individuales de cada familia comunera están constituidos en orden de importancia, por: tierras, ganado, bienes duraderos (herramientas e instalaciones) además de un "fondo de dinero". Es sobre la base de estos recursos que se organiza la producción, y como veremos el volumen y distribución de estos recursos entre las familias comuneras, determina en gran parte: 1° las relaciones de producción internas a la comunidad, 2° las formas y grados de ligazón de la familia con el exterior.

Tierras

Es el más importante recurso para los comuneros y para las comunidades. Pero al mismo tiempo es un recurso limitado. Sin embargo, es necesario puntualizar que su escasez no es solamente una cuestión natural ⁶ sino más bien social, pues, es el fruto de la dominación de las haciendas sobre las comunidades, traducido por el arrinconamiento de las comunidades hacia las tierras menos productivas.

Dos eran, pues, las características en 1977-78 de las tierras de los comuneros de Antapampa: 1° Eran limitadas porque no les permitía una producción de auto-subsistencia, 2° Eran las tierras menos productivas.⁷

Las razones de la limitación del recurso tierra de las comunidades deben ser buscadas en la explicación histórica. La propiedad y posesión de la tierra ha sido el elemento clave que ha permitido una cierta organización de la producción basada en relaciones de producción específicas, durante la época de las haciendas. Por el momento

5. En las comunidades ganaderas los recursos comunales son más importantes; por ejemplo los pastos naturales.

6. Hay que anotar que la escasez de la tierra tiene un doble sentido: en cantidad y en calidad. En cuanto respecta la calidad ésta puede ser mejorada, pero con costos demasiado elevados para el comunero individual.

7. Esta situación ha variado relativamente después del redimensionamiento de la CAP TUPAC AMARU en abril de 1978 y cambiado totalmente después de 1980.

nosotros sólo explicaremos la estructura actual de la tenencia de la tierra.

Con el objeto de tener una visión aproximada de las tierras pertenecientes a las familias comuneras, Y sobre todo de poder realizar comparaciones, hemos estandarizado las tierras.⁸

En el cuadro 3 se ha estimado, sobre la base de nuestra encuesta, la estructura de tenencia de la tierra para las tres comunidades de Antapampa que hemos escogido como casos ilustrativo s y para las 10 comunidades en general.

El cuadro muestra el total de tierras promedio en posesión de cada familia comunera, Y de las tierras conducidas directa e indirectamente por cada una de ellas. Observamos que la conducción directa, o sea la cantidad de tierras en propiedad o en posesión permanente, constituye a nivel de Antapampa el 81.8% del total de tierras cultivadas por los comuneros encuestados. En tanto que las tierras de conducción indirecta o sea las tierras recibidas de otras personas —arrendadas y en aparcería— sólo representan el 18.2%. De otra parte, el promedio de tierras estandarizadas por familia es de 1.198 Has., de las cuales 0.98 Has.; son conducidas directamente por cada familia en tanto que el resto; 0.218 Has. son alquiladas o dadas en aparcería.

También el cuadro muestra las diferencias entre las comunidades en cuanto a la tenencia de la tierra, vemos que por ejemplo la Comunidad de Piñankay a la cual la podríamos calificar de "rica" con respecto a las otras comunidades, tiene un promedio de tierras estandarizadas por familia del doble de la comunidad de Kasacancha la cual es más "pobre". Así mismo vemos que en Piñankay las tierras de conducción indirecta representa un 30.1 % del total de tierras promedio trabajadas, en Kasacancha sólo el 15.2% y en Huaracundo el 19.9%, esto significa que existe una base objetiva distinta en la

8. El criterio utilizado para la estandarización ha sido tomado de informes técnicos, que sin embargo nos parecen arbitrarios. Pero para efectos de comparación pueden servir.

La estandarización se ha realizado como sigue:

1 Ha. de tierras con riego = 2 Has. de tierra de secano = 100 Has. de pastos naturales = Has. de tierras en descanso.

CUADRO 3

Antapampa: Tenencia promedio de la tierra por familia
en Has. - Año 1978 *

Tenencia	Piñankay	Kasacancha	Huarocondo	General
I. CONDUCCION INDIRECTA				
Arriendo:				
Promedio estandarizado	0.254	0.0	0.04	0.04
% sobre el total (I)	49.20	0.0	17.52	18.35
En aparcería:				
Promedio estandarizado	0.263	0.125	0.188	0.178
% sobre el total (I)	50.80	100.00	82.48	81.65
Total conducción indirecta:				
Promedio estandarizado	0.517	0.125	0.288	0.218
% sobre el total (I + II)	30.12	15.21	19.90	18.19
II. CONDUCCION DIRECTA				
Tierras con riego:				
Promedio estandarizado	0.779	0.00	0.585	0.658
% sobre el total (II)	64.86	0.00	63.69	67.12
Tierras de secano:				
Promedio estandarizado	0.422	0.667	0.322	0.299
% sobre el total (II)	35.14	95.79	35.07	36.5
Tierras en descanso:				
Promedio estandarizado	0.0	0.029	0.11	0.022
% sobre el total (II)	0.0	4.21	1.20	2.28
Pastos naturales:				
Promedio estandarizado	0.0	0.0	0.0003	0.001
% sobre el total (II)	0.0	0.0	0.04	0.1
Total conducción directa				
Promedio estandarizado	1.202	0.696	0.919	0.980
% sobre el total (I + II)	69.88	84.79	80.10	81.81
Promedio total estandarizado por familia (I - II)				
	1.718	0.822	1.147	1.198

* No se incluyen tierras y pastos comunales.

formación de la renta de la tierra en cada comunidad. Estas diferencias harán que se establezcan diferentes relaciones de producción, tal como veremos posteriormente, dando lugar a un mosaico en la organización del trabajo que permite la reproducción de las comunidades.

En términos absolutos es notoria la escasa cantidad de tierras que en promedio posee cada familia comunera en Antapampa con respecto a los mínimos establecidos por la reforma agraria.⁹ Esto es algo generalizado en toda la sierra peruana, y es el resultado de la antigua organización de la producción entre Hacienda (dominante) y Comunidad (dominada).¹⁰

Los promedios encontrados sólo nos enseñan una parte del problema: la falta de tierras de labranza que, como hemos observado, las familias comuneras tienen es mucho menos que la necesaria para subsistir, en promedio por comunidad. La otra parte es que estas tierras están desigualmente distribuidas en cada comunidad, lo cual explica en gran parte el establecimiento de relaciones de producción específicas en cada comunidad, basadas en las diferentes cantidades de tierras que detiene cada familia comunera.

En el gráfico 1 se presentan las desigualdades en la distribución de tierras por comunidades. En la comunidad de Huarcocondo es donde las tierras están un poco más desigualmente distribuidas; en tanto que en Kasacancha (la comunidad más pobre) existe una

9. La reforma agraria estableció para la zona el tamaño del huerto familiar en 3.5 Has., estandarizadas, el cual debería dar sustento a una familia de 4 a 5 personas.

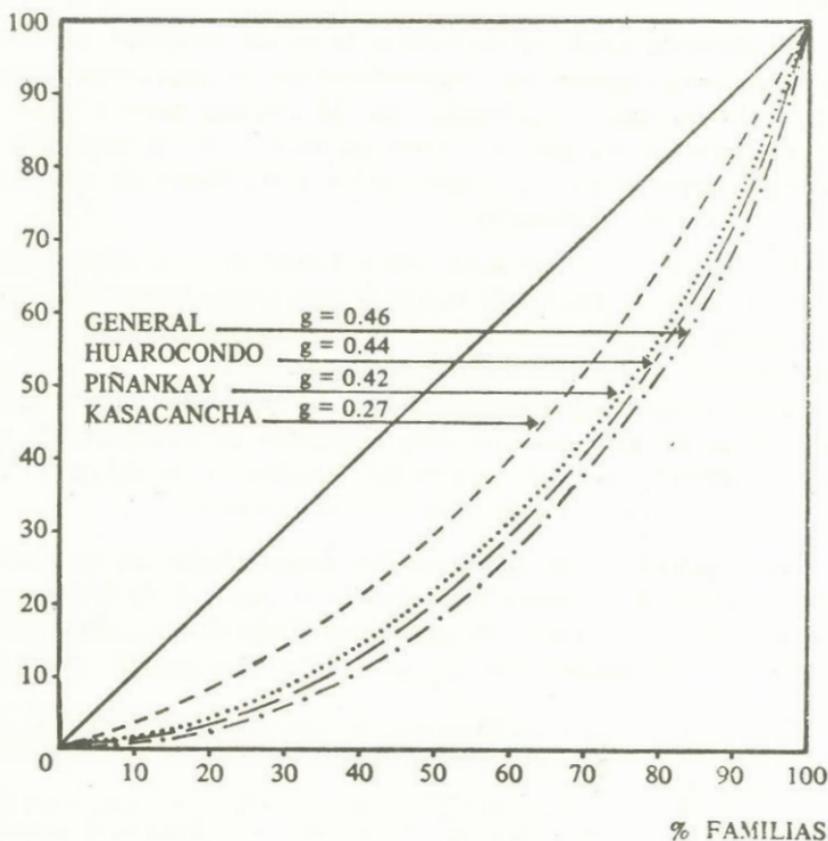
10. Las relaciones de producción que se establecían entre comuneros de la misma comunidad y entre comuneros y hacendados, se basaban en la restricción de tierras para los comuneros que los hacendados imponían, ya sea de grado o de fuerza. Esto permitía al hacendado disponer de fuerza de trabajo que le asegurara el cultivo de sus tierras más productivas, por lo cual el hacendado entregaba al comunero una cierta cantidad de tierras, por cuyo usufructo los comuneros debían pagar una renta ya sea en productos o en trabajo.

Así la restricción de tierras —en cantidad y en calidad— impuesta por el hacendado a los comuneros, no solamente servía para el establecimiento de relaciones de explotación, sino que también "obligaba" a los comuneros a organizar las relaciones de producción en función de las relaciones establecidas con los hacendados. De esta manera las relaciones de dominación y dependencia se reproducían dentro de la comunidad, aunque en otra dimensión.

FIGURA 1

Antapampa: Distribución de la tierra (1978)

% TIERRAS



mejor distribución de las tierras. Los coeficientes Gini ¹¹ estimados son de 0.44 para Huarcoondo, de 0.42 para Piñankay, de 0.268 para Kasacancha, y de 0.46 para el total de familias de las comunidades encuestadas.

11. El coeficiente GINI es un coeficiente de concentración que varía entre 0 y 1. Oscila entre una perfecta distribución (0) y una completa desigualdad en la distribución (1).

Estos resultados muestran diferentes grados de concentración de tierras en cada comunidad, con una característica importante: la concentración es relativamente pequeña. Esto, a nuestro entender, constituye una de las principales bases del funcionamiento de la comunidad ligada dependientemente a la hacienda y que ha perdurado después de la reforma agraria. De ahí que las comunidades estudiadas —todas ex-dependientes de diversas haciendas— hayan mantenido dos características centrales en lo concerniente a la tenencia de la tierra: 1) cantidad de tierras por debajo del mínimo necesario para la subsistencia de las familias, 2) tierra desigualmente distribuida, con un límite capaz de compatibilizar las necesidades de fuerza de trabajo y de producción de la hacienda y la necesidad del funcionamiento de la comunidad con autonomía relativa, pero siempre dependiente de la hacienda, en términos de necesidades de tierras y otros recursos.

Al ser reemplazadas las haciendas por la cooperativa, las comunidades han visto disminuir sus posibilidades de acceder a una mayor cantidad de tierras, que las haciendas les permitían, a través del arriendo o de la aparcería.

Estos cambios en la tenencia de la tierra complementados por la escasa absorción de fuerza de trabajo por parte de la Cooperativa "reemplazante", de las haciendas ¹² están transformando paulatinamente el funcionamiento de las comunidades, especialmente en los siguientes puntos:

1. Disminución del recurso tierra para los comuneros, lo cual los están obligando a buscar nuevas fuentes de ingreso, ya sea a través de una mayor participación en el mercado de trabajo de la zona, y por consiguiente a su reforzamiento; ya sea tratando de elevar su propia productividad, lo cual los va integrando al mercado de bienes y servicios —fertilizantes, pesticidas, uso de tractor, etc.—; o ya sea aumentando la migración temporal.

Esta misma disminución de tierras de cultivo para los comuneros ha ido creando, durante los seis primeros años de aplicación de la

12. Ver cuadro 10.

ley de reforma agraria en Antapampa, las condiciones materiales —la CAP no ha sido capaz de reemplazar a la hacienda, ni creando el empleo necesario, ni permitiendo el acceso a mayores recursos a los comuneros— para que las comunidades hayan emprendido "las tomas de tierras" como única vía para evitar su paulatina destrucción.

2. Al ser desplazada la clase de hacendados y al ser "reemplazada" por dirigentes de la CAP y funcionarios del gobierno, es decir una masa de gente sin objetivos ni conciencia de clase comunes, los comuneros van tratando de reajustar su organización —sobre bases anteriores— en función de sus intereses, pero siempre supeditados al condicionamiento exterior del mercado capitalista, y a la presencia del Estado en el campo.

Al centro de todo este período de transición se sigue encontrando "el problema de la tierra" (Mariátegui 1979) como elemento condicionante de las actividades de los comuneros. Y tal como veremos, más adelante, la producción, la distribución, la circulación y el consumo gira en torno a la cantidad de tierra y a la estructura de su propiedad.

Ganado

El ganado es el recurso de inmediata importancia después de la tierra. En general agricultura y pequeña ganadería son inseparables dentro de la economía de las comunidades de Antapampa y existe una correlación directa entre ambos recursos. El poco ganado que tienen los comuneros no sólo sirve para complementar la producción sino también como elemento de reserva de valor potencial, al cual se puede acudir en caso de necesidad.

En Antapampa, la ganadería está compuesta, en orden de importancia de la siguiente manera por: vacunos, ovinos, porcinos, y equinos; fuera de éstos existen animales menores tales como: aves y conejos. Con el objeto de tener una apreciación del volumen y distribución del ganado presentamos el cuadro 4 donde sólo hemos considerado los animales más importantes: vacunos, ovinos, porcinos y equinos.

CUADRO 4

Antapampa: Ganado promedio por familia en 1978

Comunidad	TOROS		VACAS		OVEJAS		BURROS		CHANCHOS	
	Cantidad	(1)	Cantidad	(1)	Cantidad	(1)	Cantidad	(1)	Cantidad	(1)
Piñankay	1.42 (1.26)*	63	1.37 (1.07)	74	1.16 (3.47)	21	0.53 (9.84)	32	1.11 (1.66)	42
Kasacancha	0.85 (1.23)	40	1.6 (1.73)	75	8.05 (13.91)	75	0.2 (0.52)	15	1.8 (1.91)	75
Huarocondo	1.33 (1.33)	57	1.39 (1.92)	55	2.49 (4.03)	40	1.16 (1.48)	47	1.98 (3.05)	53
GENERAL	1.18 (1.52)	52	1.87 (2.0)	72	2.71 (6.56)	32	0.64 (2.05)	27	1.64 (2.19)	62

(1) Porcentaje de familias de la muestra que poseen ganado.

* Las cifras entre paréntesis son las desviaciones standard.

Del cuadro anterior se desprenden las siguientes observaciones:

1. La dotación de ganado promedio por familia está compuesta por 3.05 cabezas de ganado vacuno, 2.71 ovejas, 0.64 burros y 1.64 chanchos. Base sobre la cual las familias deben procurarse recursos suplementarios a los obtenidos por el cultivo de la tierra.
2. Las desviaciones estandard nos muestran la existencia de desigualdades en la posesión de los diferentes tipos de ganado; como en el caso de la tierra, la distribución de ganado tiene sus límites superiores para cada comunidad; estos límites nos indican cierta concentración de ganado en manos de los llamados ricos, pero dicha concentración no es lo suficientemente significativa para convertir a sus poseedores en ganaderos.
3. No todas las familias comuneras poseen un conjunto de ganado compuesto por los diferentes animales. Además existe una parte de estas familias que no poseen ganado, por ejemplo, el 48% de las familias encuestadas a nivel de toda la pampa no poseen toros, el 28% no poseen vacas y el 68% no poseen ovejas.
4. Los animales más importantes para los comuneros son la vaca y el toro, en términos medios existen más vacas por familia y sobre todo, el 72% de las familias poseen este animal. Su importancia en la pro-

ducción pecuaria es triple: como reproductora, como productora de leche y como carne y otros derivados. En cuanto a los toros, éstos sirven, sobre todo, de animales de trabajo, y también como reproductores y finalmente proporcionan carne.

Es evidente que sobre la cantidad de ganado existente y su distribución no se puede pensar que la producción pecuaria sea la más importante, es más bien complementaria a la agrícola. Además no asegura —para gran parte de las comunidades— una producción o ingreso importante dado el volumen de ganado existente.¹³

La producción pecuaria complementaria a la agrícola es, como veremos más adelante, la base natural de una organización que, bajo las condiciones impuestas por la incertidumbre del ciclo climático y de las condiciones sociales impuestas por las unidades dominantes, trata de sobrevivir minimizando sus riesgos (Figuroa 1981, 92). De ahí que la ganadería, al ser menos riesgosa que la agricultura, sea la actividad natural complementaria.

Bienes duraderos

Después de los recursos en tierras y en ganado ofrecidos por la naturaleza y apropiados desigualmente por los campesinos, hacendados y cooperativas, existen otros recursos que son el fruto del desarrollo de las fuerzas productivas y de la división del trabajo. Estos recursos los hemos dividido en dos grupos: a) bienes duraderos productivos y b) bienes duraderos improductivos. Los primeros sirven para la producción agrícola, ganadera o artesanal y están constituidos por: herramientas, aperos, instalaciones, rediles, establos, sierras, etc. Los segundos no son utilizados para la producción, y son por ejemplo: receptores de radio, tocadiscos, lámparas petromax, amplificadores, bicicletas, etc.

En el cuadro 5 hemos agrupado y estimado los principales bienes duraderos productivos e improductivos que poseen las comunidades de Antapampa.

13. Para algunas comunidades el ingreso por venta de ganado representa más del 50% del ingreso monetario.

CUADRO 5

Antapampa: Bienes duraderos promedios por familia (1978)

Comunidades	PRODUCTIVOS				IMPRODUCTIVOS									
	Arados		Chaquitacllas *		Bicicletas		M. Coser		Radios		"Primus"		Tocadiscos	
	Cantidad (1)	Cantidad (1)	Cantidad (1)	Cantidad (1)	Cantidad (1)	Cantidad (1)	Cantidad (1)	Cantidad (1)	Cantidad (1)	Cantidad (1)	Cantidad (1)	Cantidad (1)	Cantidad (1)	
Piñankay	1.368 (1.342)**	63	0.632 (0.597)	58	0.158 (0.375)	16	0.368 (0.496)	37	0.789 (0.535)	74	0.211 (0.535)	16	0.158 (0.501)	11
Kasacancha	0.8 (0.696)	65	1.25 (0.639)	95	—	—	—	—	0.6 (0.503)	60	0.15 (0.366)	15	0.4 (0.503)	40
Huarocondo	1.32 (1.164)	75	1.093 (1.347)	53	0.2 (0.465)	17	0.347 (0.479)	35	0.987 (0.797)	75	0.827 (0.76)	63	0.253 (0.438)	25
GENERAL	1.075 (0.983)	71	1.039 (0.996)	67	0.196 (0.487)	16	0.354 (0.487)	33	0.843 (0.596)	75	0.546 (0.707)	43	0.296 (0.509)	28

(1) % de familias de la muestra que poseen bienes duraderos.

* Arado de pie.

** Desviación standard.

Hemos tomado en cuenta dentro de los bienes duraderos utilizados para la producción: los arados de madera, las chaquitacllas, y de acuerdo a los resultados obtenidos observamos que:

1. El arado y la chaquitaclla son los medios de trabajo más importantes para la producción agrícola. El promedio general por familia es de 1.075 arados y 1.039 chaquitacllas y son poseídos por el 77% y 67% de las familias encuestadas respectivamente.

2. Los arados y chaquitacllas son instrumentos fabricados por los mismos campesinos por consiguiente su cantidad está determinada por la calidad y la cantidad de tierras familiares. Además se observa que en la comunidad de pampa —Piñankay— los arados son proporcionalmente más importantes que las chaquitacllas, en la comunidad de puna —Kasacancha— la relación es inversa.

3. La distribución de arados y chaquitacllas muestra una gran dispersión, y está en función de la cantidad de tierras que tiene cada comunero.

En cuanto se refiere a los bienes duraderos no utilizados en la producción observamos lo siguiente:

1. Los receptores de radio son los bienes duraderos más importantes en valores — en las comunidades de Anta, pues, 75% de las familias encuestadas los poseen con un promedio general de 0.84 radios por familia, Observamos también las diferencias entre comunidades y la poca concentración de su posesión.

2. Luego vienen, en orden de importancia, la máquina de coser, cuya peculiaridad es que no se las utiliza mayormente para la confección de vestidos, susceptibles de ser vendidos, sino más bien para el uso de cada familia. Observamos que cada tres familias poseen una máquina de coser.

3. Finalmente vienen los tocadiscos, cocinas a gas y bicicletas.

Como vemos el desarrollo de las fuerzas productivas ha sido muy lento, pues, en la producción se siguen utilizando las mismas herramientas —fabricadas por los mismos campesinos— que se usaban hace 100 o más años, y se siguen utilizando los mismos métodos de producción. Es más, estas herramientas son producidas casi sólo como valores de uso.

Contrariamente los bienes duraderos no productivos son en general de origen industrial.

Esto nos muestra una de las características específicas del desarrollo de estas comunidades, donde las fuerzas productivas han avanzado en función del "desarrollo" interno de la comunidad, en tanto que el consumo de bienes no usados en la producción ha sido introducido por el sector capitalista.

Dinero y crédito

A pesar del atraso de las comunidades de Antapampa, éstas participan en la división social del trabajo —nacional e internacional— de tal suerte que tienen que intercambiar parte de su producción o vender su fuerza de trabajo, con el objeto de poder acceder a la compra de las mercancías necesarias para su reproducción. De esta manera las familias comuneras tienen que considerar, constantemente, la formación de un fondo de dinero —que no tiene el carácter de capital—¹⁴ sin el cual la producción se hace imposible, y se debe acudir al crédito. Es decir, es necesario asegurar el autofinanciamiento de la producción o buscar financiamiento exterior.

El destino dado al fondo de dinero es doble: 1. Dinero para la adquisición de semillas, abonos, alimentos, coca, licor y eventualmente para pagar salarios. Es decir, es un dinero cuya utilización permite el financiamiento de la producción agropecuaria anual. 2. Dinero para la compra de mercancías y servicios no utilizados en la producción: azúcar, arroz, pan, vestidos, educación, etc.

A pesar de que el dinero como expresión de valor no representa "per se" un recurso, sino que es el fruto de un proceso productivo que lo precede, resulta necesario tenerlo en cuenta como parte de los recursos de la familia comunera, pues, cualitativamente y cuantitativamente permite estimar el grado de mercantilización de la economía familiar y de la economía comunal.¹⁵

14. Este dinero que no es capital para el comunero, sin embargo, hace parte del capital social en cuanto pasa de manos del campesino a las del comerciante.

15. Existe la tendencia de considerar al conjunto de recursos comuneros como stocks, en el cual entraría el dinero bajo forma de atesoramiento momentánea-

Por el momento trataremos de circunscribirnos al dinero utilizado para fines productivos ¹⁶ en Antapampa, así como al crédito.

CUADRO 6

Antapampa: Financiamiento de la producción (1977-78) en soles (Promedios por familia)

Comunidades	Fondo de Dinero (autofinanciamiento)	Crédito
Piñankay	6,558	10,526
Kasacancha	1,893	1,850
Huarocondo	5,375	1,551
General	5,438	4,548

Cada familia necesita, en promedio, cierta cantidad de dinero para cubrir los principales gastos de producción. En Piñankay cada familia encuestada ha necesitado para la campaña 1977-78 un promedio de S/. 6,558, en Kasacancha S/. 1,893, en Huarocondo S/. 5,375 y en promedio general S/. 5,438. Fuera de estas sumas de dinero para la producción, los campesinos tienen dinero para gastos corrientes, en un monto mucho más elevado.¹⁷

De otra parte, el dinero que tienen algunos campesinos no alcanza para producir lo que; desean o no tienen dinero en el momento oportuno, lo cual los empuja a recurrir al crédito, con el objeto de completar momentáneamente los recursos necesarios para la producción. En Antapampa existen dos tipos de crédito: 1. El crédito capitalista otorgado por el Banco Agrario o por la Cía. Cervecera del Sur; y 2. El crédito pre-capitalista que se establece entre comuneros o entre comuneros y comerciantes, y cuya racionalidad es completamente distinta.

neo. Esta conceptualización oculta, sin embargo, la relación social —de producción o circulación— que se establece a través de estos objetos externos y no permite ver el movimiento histórico que hace que estos "stocks" sean limitados —como la tierra— o sean impuestos —como el dinero—.

16. El dinero que sirve para la compra de bienes proviene de la venta de productos agropecuarios y/o de ingresos salariales.

17. Ver: La Economía de la familia comunera en Antapampa, pág. 145.

En Antapampa se ha observado que son los campesinos "ricos" los que tienen acceso al crédito bancario, en tanto que al crédito de la Cervecería para la producción de cebada tienen acceso los campesinos que lo deseen ricos, pobres o medios. El crédito bancario explica más o menos el 90% de las cifras del crédito del cuadro 4 y está muy desigualmente distribuido.¹⁸ No hemos podido estimar el crédito cervecero, pues, éste es en general en semillas y asistencia técnica. De otra parte el crédito comunero es otorgado por algunos comuneros —en general "ricos" y "medios"— y su volumen es relativamente pequeño: S/. 502 en promedio para cada familia de la pampa para el año 1978-79.

Balance

Los principales recursos comuneros, sobre cuya base se lleva a cabo la producción, tienen algunos rasgos esenciales:

1. Están divididos en dos grupos: *a.* recursos "naturales" ¹⁹ como la tierra y el ganado, que constituyen la base de la producción de subsistencia y cuyas cantidades limitadas, y desigualmente repartidas pertenecen a una organización de la producción establecida entre los comuneros y las haciendas. *b.* Recursos "creados", como las herramientas, instalaciones, radios, dinero, etc., que son el fruto de la división social del trabajo.

2. La tierra constituye el recurso central en la organización y funcionamiento de las familias comuneras dentro de la comunidad y fuera de ésta, casi todos los otros recursos son variables dependientes de la cantidad y calidad de las tierras. Además que el comportamiento y decisiones de las familias tienen como epicentro "su tierra". De ahí que es imprescindible examinar la estructura de posesión y de propiedad de la tierra.

La cantidad limitada de tierras para las familias comuneras es una restricción que viene de sus relaciones con el exterior; en tanto que la desigual distribución de las tierras entre las familias co-

18. El 1.4% de los comuneros encuesta dos recibieron el 56% del crédito bancario.

19. Tanto la tierra como el ganado tienen trabajo incorporado lo cual hace de ellos algo más que un simple don de la naturaleza.

muneras es, el producto de las limitaciones impuestas por las unidades dominantes que han determinado una organización interna de la comunidad basada en la desigualdad entre comuneros. Así, relaciones de los comuneros con el exterior y relaciones de los comuneros entre sí son fruto de un sistema de explotación anterior establecido entre Hacienda y Comunidad.

3. El conjunto de recursos existentes es insuficiente para asegurar la supervivencia de las familias comuneras en promedio, de ahí que actualmente dicha limitación se traduzca en la búsqueda, por parte de los comuneros, de otras fuentes de ingreso que les permita alcanzar el producto-ingreso vital.

4. Otro aspecto importante es que a nivel comunal existe una cantidad de recursos no utilizados por parte de algunos campesinos y que se constituye en un fondo de préstamo cuyo principal objetivo es, a nuestro entender, permitir consolidar las relaciones de producción-explotación internas en la comunidad, basadas en el trabajo no asalariado. Así el crédito interno permite reforzar, más bien, las relaciones de compadrazgo y de parentesco que funcionan como relaciones de producción. Sin embargo, estos recursos crediticios internos no son suficientes, —sobre todo después de la reforma agraria—²⁰ razón por la cual, ahora, algunos comuneros "ricos" acceden al crédito bancario, pero, ya no con el propósito de alcanzar el producto-ingreso mínimo, sino de excederlo.

Veamos a continuación, cómo sobre esta base material se lleva a efecto la producción.

d. *Producción individual y producción comunal en las comunidades de Antapampa*

Antes de desarrollar el análisis de lo que es la producción comunal como forma particular de producción, veamos las principales características de la producción individual a dos niveles:

20. El hacendado llegaba a habilitar algún crédito a los comuneros que trabajaban con él de tal suerte que probablemente con ello él consolidaba su dominación hacia el comunero. Pero consideramos que dichos créditos serían más o menos marginales.

1. Las características naturales de la producción, estudiadas a partir del tipo de producto: agrícola, ganadero y/o transformado (artesanías y/o transformación de productos pecuarios o agrícolas).

2. La producción de valores de uso y de valores de cambio, lo cual permite aproximarnos a las condiciones socioeconómicas de la producción. El destino de los productos constituye, de alguna manera, la *finalidad* de la producción comunera.

Estas dos aproximaciones nos permitirán plantear las características de la producción individual que a su vez permiten la producción comunal. Haciendo de las dos formas de producción —formalmente diferentes— una sola, en la cual las partes (producciones individuales) interrelacionadas constituyen el *todo* (la producción comunal) y el todo permite explicar las partes.²¹

Producción familiar por tipos de productos

Las características orográficas, climáticas y ecológicas de la pampa de Anta condicionan las decisiones de producción, sobre todo para minifundista como son los comuneros. La primera gran decisión es escoger entre la agricultura o la ganadería. Dado el tamaño de las tierras que poseen y las condiciones físicas de la tierra, los comuneros han escogido como producción principal, la agrícola, combiéndola con un poco de ganadería.²²

Las actividades artesanales y de transformación son relativamente pequeñas y tienen un carácter complementario, por lo cual nos ocuparemos poco de estas actividades.

Es cierto que la agricultura es más riesgosa que la ganadería en la pampa, lo cual obliga a los comuneros a la diversificación de su producción, complementaria a las aptitudes de las tierras. En el

21. El "todo" es fruto de las relaciones de la comunidad con el exterior.

22. Existen opiniones divergentes con respecto a las aptitudes naturales de la pampa, algunos afirman que es agrícola en tanto que otros opinan que es ganadera. Parece que en la época de las haciendas, la ganadería era la más importante para los hacendados, lo cual se explica por las grandes cantidades de tierra que éstos controlaban, y por los objetivos mismos de la economía de hacienda que no eran precisamente la acumulación, sino la obtención de una renta segura, y evidentemente la ganadería es menos riesgosa. Para los comuneros, dada la pequeñez de sus tierras, las decisiones de producción son, forzosamente, otras.

CUADRO 7

Antapampa: Extensión promedio cultivada por productos en 1977-78 (En Has.)

Comunidades	Tierras de Pampa con riego				Tierras de Pampa y de Puna de Secano						
	Papa	Maíz	Trigo	Cebada	Habas	Papa	Maíz	Trigo	Cebada	Habas	Total
<u>Piñankay</u>											
Area cultivada	0.149	0.493	0.096	0.026	0.058	0.286	0.026	0.087	0.316	0.075	1.612
% sobre el total	9.2	30.6	6.0	1.6	3.6	17.7	1.6	5.4	19.6	4.7	100.0
<u>Kasacancha</u>											
Area cultivada	—	—	—	—	—	0.512	—	0.075	0.300	0.345	1.232
% sobre el total	—	—	—	—	—	41.5	—	6.1	24.4	28.0	100.0
<u>Huarocondo</u>											
Area cultivada	0.12	0.429	0.02	0.002	0.011	0.181	0.037	0.08	0.072	0.038	0.990
% sobre el total	12.1	43.3	2.0	0.2	1.1	18.3	3.8	8.1	7.3	3.8	100.0
<u>General</u>											
Area cultivada	0.144	0.398	0.03	0.02	0.086	0.130	0.037	0.08	0.073	0.038	1.036
% sobre el total	13.9	38.4	2.9	1.9	8.3	12.5	3.6	7.7	7.0	3.8	100.0

cuadro 7 hemos estimado las áreas cultivadas el año 1977-78, para los cinco productos agrícolas principales, los cuales han sido divididos en diferentes parcelas de pampa, de quebrada y de puna.²³ De acuerdo a los promedios tenemos las siguientes observaciones:

1. Los cultivos de maíz y de papa ocupan el 68.4% del área sembrada en promedio, siendo los más importantes. El cultivo de maíz es el más importante en las comunidades de pampa (Piñankay y Huarrocondo) en tanto que la papa es relativamente más importante para la comunidad de puna (Kasacancha).

2. Las áreas sembradas por productos están distribuidas en diferentes pequeñas parcelas tanto de pampa como de puna, lo cual corrobora un comportamiento anti-riesgo del comunero.

3. Este comportamiento se observa con mayor nitidez en la comunidad de Kasacancha, donde por su carácter de "comunidad cautiva" los campesinos no tienen tierras de pampa, lo cual los obliga a minimizar sus riesgos en las tierras de puna que poseen.²⁴ Es así que no siembran maíz —como lo hacen las otras comunidades— y prefieren utilizar el 24.4% de sus tierras en promedio para el cultivo de la cebada cervecera, la cual tiene mucho menores riesgos, aún, a pesar que —como veremos más adelante— los rendimientos en valores son mucho menores que la papa o el maíz.

Como conclusión diremos que, en la hectárea en promedio que poseen los comuneros, más de un tercio es destinada a la producción de maíz, un cuarto a la producción de papa y el resto a la producción de habas, trigo y cebada, en la campaña 1977-78. Es posible que existan anualmente algunas variaciones en la asignación de los cultivos para cada parcela, pero no son muy importantes.

Ahora veamos cual ha sido la producción y los rendimientos obtenidos, sobre la base de la anterior distribución de cultivos. En el cuadro 8 hemos obtenido la producción por parcelas de pampa y de puna (con riego y sin riego) y el rendimiento por parcela en kilos por hectárea. En líneas generales es la comunidad de Huarrocondo la que ha obtenido los mejores rendimientos y Kasacancha los

23. El número de parcelas cultivadas por cada campesino es muy variable, en general mayor a 2 parcelas de tamaño diverso.

24. Hay que señalar que los suelos de esta comunidad son demasiado ácidos.

CUADRO 8

Antapampa: Producción y productividad promedio por productos en 1977-78
(Kilos por familia)

Comunidades	En Tierras de Pampa con riego					En tierra de Pampa y Puna de Secano				
	Papa	Maiz	Trigo	Cebada	Habas	Papa	Maiz	Trigo	Cebada	Habas
Plñankay										
Producción	397.92	484.7	47.3	15.8	84.4	303.2	53.7	53.7	243.2	31.6
Productiv. Ks. x Ha.	2,670.6	983.2	491.4	599.2	1524.1	1,060.1	2,039.2	612.6	770.4	418.9
Kasacancha										
Producción	---	---	---	---	---	432.0	---	21.0	190.5	153.3
Productiv. Ks. x Ha.	---	---	---	---	---	844.3	---	280.0	635.0	460.0
Huarocondo										
Producción	389.2	697.2	20.4	0.24	10.4	442.4	70.0	109.2	75.4	38.9
Productiv. Ks. x Ha.	3,423.5	1,623.9	1,020.0	102.9	943.6	2,444.1	1,055.6	887.8	962.1	706.9
General										
Producción	333.4	370.0	14.2	16.8	60.7	271.4	29.63	49.6	66.5	24.3
Productiv. Ks. x Ha.	2,310.1	929.7	466.8	826.2	702.6	2,082.1	800.8	620.3	916.5	634.5

peores. Los rendimientos promedio generales son más bajos que los rendimientos promedio de la zona, debido a la calidad de las tierras, la falta de riego, la poca utilización de fertilizantes, y también por las condiciones climáticas, que se ven reflejadas para el año agrícola 1977-78 en el bajísimo rendimiento por Ha. del maíz por ejemplo, lo cual se debió a fuertes heladas en la región. Estas mismas heladas afectaron en menor medida a la papa, con lo cual se verifica el comportamiento contra el riesgo pues, es posible que los campesinos alcancen una cierta dieta de subsistencia con una diferente composición en la producción, y que los menores rendimientos o las pérdidas en determinados cultivos sean compensados por la no pérdida en otros. Habría, entonces un factor riesgo que es contemplado por el campesino inclusive antes de sembrar, y que estaría a la base de un cierto cálculo en la asignación de las parcelas para los diferentes cultivos, y que además permite un mínimo de producción de composición diversa. De esta manera, toda inversión que pretenda una mejora de la productividad a través de economías de escala, se ve confrontado en relación directa a un mayor riesgo.

La producción que estamos analizando corresponde a las tierras de propiedad de cada familia comunera y que son trabajadas directamente. Si hacemos un pequeño cálculo sobre la base de la producción bruta de los dos principales productos: maíz y papa, para ver la cantidad que le correspondería consumir a cada familia comunera diariamente, en promedio tendrían 1,656 Kgs. de papas y 1,094 de maíz.

Arriendo, producción en compañía y renta de la tierra

Hasta aquí la producción se ha realizado sobre tierras de posesión individual. Dicha producción, como hemos visto, es insuficiente para satisfacer las necesidades de la familia campesina.

Dada la desigual contribución de las tierras se han establecido dos formas de asignación, basadas en la cesión de tierras por parte de los comuneros que "tienen" tierras a los comuneros que "no tienen" tierras, estas formas son el arriendo y la aparcería o trabajo en compañía. Por la cesión al derecho de usufructo de la tierra se recibe una renta en dinero o en especies.

De esta manera se establecen al interior de la comunidad, relaciones de explotación propias a su organización. Que sin embargo son poco importantes actualmente.

La aparición de una renta de la tierra pre capitalista reposa sobre: 1. la desigualdad en la tenencia de la tierra entre los comuneros, 2. la inexistencia de un mercado de tierras ²⁵ y 3. las dificultades de contratar fuerza de trabajo en algunas épocas. Dichas características constituyen a nuestro entender, uno de los principales fundamentos de la producción "comunera", el otro —que lo veremos más adelante— es la organización "comunal" del proceso de trabajo.

A pesar de la importancia relativa del arriendo y la aparcería en Antapampa, creemos necesario tratar de comprender sus mecanismos, pues, constituye la supervivencia de anteriores formas de asignación de tierras y de producción ligadas a la hacienda. Son, si se quiere, formas de transición que aún subsisten.

El arriendo tiene un mecanismo muy simple, los comuneros que tienen "exceso" de tierras o algunos "comuneros" que ya no viven en la comunidad alquilan sus tierras por una suma anual fija de dinero.

La aparcería, trabajo en compañía o al partir tiene un mecanismo mucho más complejo en la forma de asignación de las tierras. En general el propietario entrega cierta cantidad de tierra al aparcerero, el cual aporta sus insumos, instrumentos de trabajo y fuerza de trabajo. La cosecha se reparte a medias. Entonces el propietario recibe como renta de la tierra la mitad de la producción, sea cual fuere el resultado. En este sistema se comparte el riesgo.

Veamos cuán importante es en Antapampa, el arriendo y la aparcería.

En el cuadro 3 observamos que sobre el total de tierras cultivadas por una familia comunera promedio de Piñankay el 30.1 % corresponde a conducción indirecta, es decir, en aparcería y arriendo, o sea 0.517 Has.; de las cuales el 49.2% es arriendo (0.25 Has.) y

25. Desde la aplicación de la reforma agraria ha prácticamente desaparecido la oferta de tierras. Sólo se han detectado los posibles precios por topo de tierra con riego a S/. 40,000 y la oferta vendría más bien de pequeños propietarios que de comuneros.

el 50.8% (0.263) es en compañía. En Kasacancha es solamente el 15.2% del total de tierras que se obtienen bajo la modalidad de aparcería, o sea 0.125 Has. no existiendo arriendo. En Huarocondo es el 19.9% del total de tierras cultivadas (0.228 Has.) de las cuales solamente el 17.5% son arrendadas (0.04 Has.) y el 82.5% son en aparcería (0.188 Has.). Y en general para el conjunto de comunidades estudiadas es sólo el 18.2% del total de tierras promedio (0.218 Has.), de las cuales son dadas en aparcería el 81.6% (0.178 Has) y en arriendo el 18.4% (0.04 Has.).

La anterior asignación de parte de la tierra mediante el arriendo o la aparcería corresponde de manera aproximada a las desigualdades en la distribución de la tierra (ver figura 1); a mayor desigualdad, como en el caso de Piñankay, existe una mayor proporción de tierras dadas en arriendo o aparcería, y el caso contrario se da en Kasacancha. De otra parte, observamos que el arriendo es mucho menos importante que la aparcería.

Esto se debe a varias razones:

1. Son los campesinos ricos los que arriendan tierras en general, pues, tienen el dinero necesario ya sea para pagar renta adelantada o para pagar después de la cosecha cualquiera que fuera el resultado de la misma. El campesino pobre no puede hacerla y preferirá trabajar en aparcería, pues, se comparte el riesgo.

2. La aparcería asegura una renta en especie, lo cual protege al campesino de la devaluación monetaria (González 1978a). Además evita los riesgos de la variación de precios en el mercado.

3. La aparcería está generalmente basada sobre relaciones de parentesco y de compadrazgo, que dado su carácter excluyen relaciones de tipo monetario.

Entonces, el arriendo y la aparcería permiten de una parte la reasignación de tierras ²⁶ y por consiguiente el aumento de la producción sobre todo para los campesinos que poseen poca tierra; y de otra parte permite la existencia de una renta de la tierra en dine-

26. Esto no significa necesariamente una redistribución de tierras de cultivo, sino una mejor asignación de las mismas. Así algunos campesinos ricos y medios dan tierras en compañía en la puna y reciben otras en la pampa, lo cual, para una fuerza de trabajo dada, les permite una mejor producción.

ro y en especie,²⁷ que define cierta forma de explotación dentro de la comunidad.

Ambos aspectos permiten la estructuración de la comunidad de manera jerarquizada.

En el cuadro 9 hemos estimado la renta de la tierra para el total de la muestra. Está dividida en arriendo (en soles) y en renta por aparcería (en especies), las cuales definen dos formas de renta con connotaciones diferentes.

Sólo el 6.1 % de los comuneros encuestados pagan una renta en dinero y debe corresponder a los campesinos ricos con un promedio de S/. 1,924. La renta en especies está compuesta básicamente por papas y/o maíz, los dos productos más importantes.

CUADRO 9

Antapampa: Renta de la tierra en comunidades

Tierra entregada en	Porcentaje de familias que cobran o pagan renta	Renta * promedio	Desviación estándar
Arriendo **			
Renta recibida	1.4%	S/. 1.163	830
Renta pagada	6.1%	S/. 1,924	1,968
En aparcería **			
Renta recibida en:			
• Papas	4.6%	214.6 Kgs.	157.7
• Maíz	7.1%	258.6 Kgs.	376.1
• Trigo	1.8%	90.0 Kgs.	30.0
Renta pagada en:			
• Papas	10.7%	236.4 Kgs.	301.6
• Maíz	23.6%	150.3 Kgs.	109.8
• Trigo	3.2%	88.7 Kgs.	83.2

* La renta promedio está estimada sobre el número de familias que reciben o pagan renta.

** Las rentas pagadas y recibidas no coinciden debido al tamaño de la muestra encuestada.

27. Existen algunos casos, muy pocos, de renta en trabajo a cambio del derecho de cultivo de alguna parcela muy pequeña o a veces de dos o tres surcos de tierra.

La renta en especies es mucho mayor, en términos de precios imputados, que la renta en dinero. Los montos de los arriendos son en general fijos en tanto que la renta en especies varía de acuerdo a la producción.

La coexistencia del arriendo y la aparcería es explicable por varias razones: 1. La necesidad inmediata de dinero que obliga a arrendar en lugar de dar en aparcería. 2. La mala calidad del terreno combinada a la escasez de tierras para algunos campesinos pobres, facilita que se entreguen dichas tierras en arriendo en lugar de aparcería, pues, el rendimiento de la tierra asegura una renta en especies menor a la renta en dinero.

Si aceptamos que la renta pagada es "representativa" de los niveles promedio de renta en la pampa, podemos hacer los siguientes estimados:

1. La producción se incrementa para cada familia comunera que arrienda o da en compañía en promedio en: 236.4 Kgs. de papa, 150 Kgs. de maíz y 88.70 Kgs. de trigo. Esto dividiendo el total de la producción en tierras arrendadas y en compañía sobre el total de las familias beneficiarias.

2. La mitad de esta producción se constituye en renta de la tierra y pasa a concentrarse en manos de los comuneros "ricos", "medios", o ausentes.

Pero, a pesar de que las tierras han sido reasignadas, y de que la producción ha aumentado y de que se ha creado una "renta", aún no es suficiente para alcanzar un volumen de recursos anuales capaz de procurar a los comuneros un nivel mínimo de subsistencia.

A pesar de la organización de la comunidad en cuanto se refiere a la utilización de los recursos individuales y comunales no es posible llegar al mínimo sin recurrir a la venta de la fuerza de trabajo familiar.

Relaciones de producción

Las relaciones de producción se establecen sobre la base de los recursos descritos, sin hacerse una distinción entre, por ejemplo tierras propias, tierras alquiladas o tierras en compañía. Todos los recursos tienen la misma calidad para el establecimiento de las relacio-

nes de producción. Y es aquí donde veremos el contenido de la "comunidad" como sistema de producción relativamente autónoma y como espacio socio-económico que hace posible que las relaciones de producción se establezcan.

En Antapampa la producción se organiza sobre la base del trabajo familiar, del trabajo recíproco y del trabajo asalariado. La adopción de una o más de estas relaciones de producción está en función de: 1. los recursos disponibles por cada familia, en cantidad y en calidad, 2. de la composición de la fuerza de trabajo familiar, 3. del ciclo agrícola.

El *trabajo familiar* constituye el centro de las relaciones de producción, tanto por su importancia en fuerza de trabajo utilizada como por que en torno a él se organizan el resto de relaciones de producción. Prácticamente toda la familia participa en el trabajo, sólo los muy menores no lo hacen. Existe cierta división en el trabajo, sobre todo entre las tareas desempeñadas por hombres, mujeres, adultos y niños, las cuales difieren en la mayor fortaleza física atribuida al hombre y también en cierta medida a la tradición. Es raro por ejemplo ver a un hombre hacer la cocina y a una mujer manejar el arado.

La participación de toda la familia en los quehaceres pasa por el trabajo en la chacra, el pastoreo, la preparación de comida y chicha, tejer, arreglar las instalaciones, vender en el mercado lo producido por la familia, etc. Lo cual hace difícil evaluar el tiempo de trabajo gastado por cada miembro de familia pues, la intensidad y la especialización son muy variables. Esto es lo que dificulta las estimaciones de desempleo y subempleo en las áreas rurales.

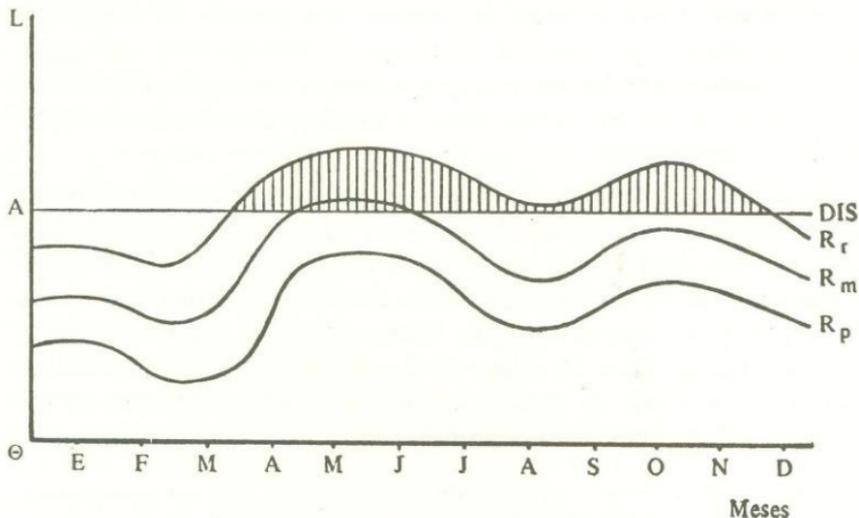
La toma de decisiones en la asignación de la fuerza de trabajo familiar hacia las diferentes actividades están más o menos divididas: el jefe decide sobre quiénes, de la familia, deben participar en la producción y cómo; en tanto que la mujer organiza el trabajo para las labores de apoyo a la producción, o sea la preparación de comida y chicha, además en general la mujer se encarga de la comercialización o trueque al por menor. La asignación de cada miembro de la familia a una tarea específica está en función de: 1. edad, 2. sexo, 3. habilidad o especialidad, 4. prioridad de la tarea a realizar.

En Antapampa el trabajo familiar es el más importante, sin embargo no nos ha sido imposible estimar en días/hombre por ejemplo su magnitud, esto debido a la imposibilidad de reducir a una sola unidad, trabajos de diferente intensidad y en diferentes actividades.

La disponibilidad y requerimiento de trabajo familiar están determinados por el calendario agrícola, de ahí que en épocas de siembra y cosecha la fuerza de trabajo familiar sea utilizada cualitativa y cuantitativamente al máximo. En tanto que en otras épocas las disponibilidades son mayores que los requerimientos. Si todo esto se da dentro de un marco de desigual distribución de recursos —sobre todo de tierra— que en muchos casos no permite alcanzar el nivel de subsistencia, el exceso de oferta está al origen del trabajo fuera de la familia y de las migraciones temporales. El gráfico 2 nos ayuda a visualizar este problema.

GRAFICO 2

Antapampa: Oferta y demanda de fuerza de trabajo familiar



DIS Disponibilidad de fuerza de trabajo (L) familiar

R_r, R_m, R_p. Requerimientos de fuerza de trabajo (L)
familia rica, media y pobre respectivamente.

En el caso del campesino rico los requerimientos de trabajo para las actividades agrícolas sobrepasa a la disponibilidad de trabajo familiar en las épocas de cosecha y siembra, dicho desequilibrio es superado con el ayni (trabajo recíproco) y con la contratación de asalariados (parte hachurada). El campesino medio, en general, tiene un déficit de mano de obra sólo en época de cosecha, entonces recurrirá en general al ayni. Para el campesino pobre, raramente su disponibilidad de fuerza de trabajo familiar sobrepasa a sus requerimientos dada la cantidad de sus recursos, y más bien será un oferente neto de fuerza de trabajo.

De manera esquemática diremos que el campesino rico es demandante neto de fuerza de trabajo y que consigue satisfacer sus necesidades de mano de obra en base a la oferta del campesino medio o pobre, y escoge alternativamente el ayni o el trabajo asalariado, sin una preferencia clara por uno u otro.²⁸

Así la desigual distribución de tierras dentro de la comunidad, permite la existencia de desequilibrios en la utilización de la fuerza de trabajo en la familia, pero que se compensan con el ayni recibido o entregado o con el pago de salarios. En período de siembra y cosecha la oferta y la demanda de fuerza de trabajo está, casi siempre equilibrada y en algunos casos la demanda es mayor a la oferta, lo cual obliga a los comuneros ricos o medios, procurarse el déficit fuera de la comunidad.

En el cuadro 9 hemos estimado la utilización de la fuerza de trabajo familiar de la siguiente manera: 1. El trabajo familiar, cuyo cálculo en días/hombre no nos ha sido posible obtener, pero sí hemos calculado el promedio de hombres/año que trabajan con cierta permanencia en la chacra familiar. Dicho promedio comprende hombres y mujeres de 12 a 50 años. 2. La oferta y demanda de fuerza de trabajo. La oferta la hemos dividido en oferta dentro de la comunidad y oferta fuera de la comunidad.

28. En general el salario en Antapampa está formado por una parte monetaria y otra parte en especies (comida y bebida). Esto define de cierta manera una particularidad del trabajo asalariado. De otra parte, en algunas comunidades, en las épocas de alta utilización de fuerzas de trabajo (en la época de cosecha) es necesario traer trabajadores de fuera de la comunidad para satisfacer la demanda.

CUADRO 10

Antapampa: Utilización de la fuerza de trabajo familiar

UTILIZACION DE LA FUERZA DE TRABAJO	COMUNIDADES			
	Piñankay	Kasacancha	Huarocondo	General
Fuerza de trabajo familiar promedio *. N° de personas	3.0	2.6	3.2	2.9
OFERTA DE FUERZA DE TRABAJO FUERA DE LA FAMILIA				
— Oferta dentro de la Comunidad				
Trabajo No Asalariado				
• Aynis dados D/H	22.2	16.1	15.6	19.4
• Minkas dadas D/H	3.4	1.8	0.3	1.1
• Faenas D/H	9.3	13.5	5.5	11.1
Trabajo Asalariado D/H	14.1	4.3	14.4	5.7
Total D/H	49.9	35.7	35.8	37.3
— Oferta fuera de la Comunidad.				
Trabajo Asalariado				
• Trabajo en cooperativa, pequeños y medianos agricultores, pequeñas industrias D/H	39.9	5.2	26.0	45.5
• Migraciones Temporales D/H	8.9	9.9	33.1	8.4
Total D/H	48.8	15.1	59.1	53.9
Total oferta de FT fuera de la familia	98.7	50.8	94.9	91.2
DEMANDA DE FUERZA DE TRABAJO EN LA COMUNIDAD				
No Asalariado				
• Aynis recibidos D/H	21.3	16.1	15.4	20.3
• Minkas recibidas D/H	2.9	0.1	0.5	1.5
• Faenas D/H	9.3	13.5	5.5	11.1
Asalariado D/H	10.3	—	14.4	10.0
Total demanda de FT en la comunidad D/H	43.8	29.7	35.8	42.9

* Cifras calculadas en base al Cuadro 2 y comprende a N° de miembros de la familia hombres y mujeres mayores de 12 años y menores de 50.

D/H Días/hombre.

Cabe aclarar que la oferta y demanda de fuerza de trabajo en estas comunidades no es homogénea, pues, las relaciones de producción que se establecen son de diferente naturaleza, el trabajo familiar el *ayni*, el trabajo asalariado, no tienen el mismo contenido ni obedecen a reglas generales. Por esto es aconsejable especificar de qué oferta y demanda de fuerza de trabajo se trata, y es necesario tratarlas separadamente, sin que esto quiera decir que no existan relaciones entre una y otra.

El *trabajo recíproco*, o *ayni*, definido como la contraprestación de un día/hombre de trabajo entre dos familias. Esta relación se presenta por definición como simétrica entre el trabajo entregado y el trabajo recibido, tal como se observa en el cuadro 10 donde cada familia recibe en promedio 20.3 D/H al año y da en reciprocidad 19.4 D/H.

En realidad esa simetría es relativa y aparece sólo en el promedio, pues, el número de *aynis* recibidos y entregados es variable en función de la cantidad de tierras y del tamaño de la familia. Una familia "rica" necesita más fuerza de trabajo que la que puede ofrecer, en tanto que a una familia "pobre" le ocurre lo contrario.

De esta manera las familias ricas reciben más fuerza de trabajo de la que entregan, en cambio a los pobres les ocurre lo contrario. Pero la cantidad de días/hombre que entregan los pobres, sin contrapartida —a pesar de continuar llamándose "*ayni*"—, es prácticamente una forma asalariada de transición, pues, estos campesinos son retribuidos con comida y bebida, o con especies en las épocas de cosecha, o reciben en préstamos el derecho a uso de un buey o una yunta.

La reciprocidad entre familias, a pesar que los mecanismos para entablar las relaciones de *ayni* se mantienen, se va convirtiendo paulatinamente en relaciones asalariadas o semiasalariadas.

De esta manera la reciprocidad se convierte, más bien, en una "relación de explotación" de los comuneros "pobres" por los comuneros "ricos", —aunque un tanto marginal pues sólo el 5% de *aynis* no es devuelto— pero éste es aceptado como regla de funcionamiento.

to y de organización del trabajo entre familias comuneras.²⁹ Esta es otra característica de la "producción en comunidad", es decir, que la comunidad está sustancialmente definida porque la forma de trabajo, fuera de la familia pero dentro de la comunidad, adopta una aparente reciprocidad, que permite completar las necesidades de fuerza de trabajo de los demandantes netos a partir de los ofertores netos.

Si las relaciones de trabajo familiares no contemplan relación alguna de explotación, las relaciones de reciprocidad sí conllevan una cierta explotación, que en términos absolutos de días/hombre no es mucha con respecto al total de la fuerza de trabajo gastada en la producción, pero que sin su concurso la producción agrícola no podría llevarse a cabo en su totalidad y, sobre todo, la comunidad, tal como la hemos definido, no podría reproducirse. Es allí donde encontramos el gran papel del ayni.

Contrariamente a lo que se cree, se ha encontrado que el ayni es practicado durante todo el año y no solamente durante las épocas de siembra y de cosecha —donde se intensifica su utilización— constituyendo así una forma de relación de producción inherente al funcionamiento de la comunidad. Aquí llegamos a la constatación que existen factores socio-culturales que determinan la predominancia de este tipo de relaciones de producción, y que escapan a todo razonamiento puramente "económico".

La importancia del ayni en las comunidades de Antapampa es evidente, pues, en general el 92% de los comuneros dan y reciben aynis.

Otra forma de trabajo, propia a las comunidades de la sierra, es la Minka, que consiste en que una familia da a otra uno o más días/hombre de trabajo sin que la familia recipiendaria tenga que corresponder. En general este tipo de relación sirve para consolidar los lazos comunales entre familias o los lazos de parentesco, así por ejemplo, se pide minkas para techar una casa, para terminar un cerco, etc. La minka comprende también una mejor comida y más chicha que en el ayni, de tal suerte que algunos campesinos pobres

29. Esto correspondería de alguna manera a la explotación calculada de la que habla Marcelo Grodin (Grodin, 1978).

se ofrecen trabajar en minka. La minka en Antapampa es muy pequeña, el promedio general de minkas dadas al año por familia es de 1.1 d/h en tanto que las recibidas tienen un promedio de 1.5 d/h, ver cuadro 10.

De otra parte tenemos la *faena*, como relación de producción verdaderamente comunitaria, pues, en ella participan obligatoriamente todos los comuneros en un mismo momento y en actividades que benefician a toda la comunidad; por ejemplo, limpiar los canales de riego, arreglar la escuela, cultivar algún terreno comunal, arreglar caminos, etc. El producto o los servicios producidos son utilizados comunitariamente. No existe distribución individual de la producción comunal. Estas relaciones de producción comunitarias permiten el mantenimiento de la infraestructura comunal y, sobre todo, permiten la reproducción de la superestructura comunal: 1. Políticamente posibilita el financiamiento de los gastos de la directiva de la comunidad (viajes, viáticos, etc.). 2. Ideológica, permite financiar las fiestas religiosas comunales, donde se consolida la identificación comunal.

En las comunidades que estudiamos el número de faenas (ver cuadro 10) promedio por año, traduce de alguna manera la importancia de lo comunitario y de lo individual. En una comunidad pequeña y pobre como la de Kasacancha el número de faenas es más importante que en la comunidad grande —que es casi una pequeña ciudad— como es Huarocondo.³⁰ Quizás esto indique también mayor o menor integración comunal.

Aynis, minkas y faenas son relaciones de producción típicas a las comunidades estudiadas, sólo se dan dentro del contexto de la comunidad, permiten reproducirse a las comunidades como sistemas productivos.

Al lado de estas formas de trabajo se ha ido gestando dentro de la comunidad un *trabajo asalariado* de transición, que es relativamente pequeño con respecto al total de la demanda de trabajo de las familias comuneras: 31 % en promedio general sobre la demanda total de fuerza de trabajo. El salario pagado es en dinero y en es-

30. No está demás señalar que las faenas también dependen del dinamismo del Presidente de la comunidad o del Consejo de Administración.

pecies, y es utilizado en períodos en que la demanda de fuerza de trabajo es mayor a la oferta, de tal suerte que parte de los trabajadores vienen de fuera de la comunidad.

El trabajo asalariado de transición parece estar al inicio de la aparición de un semi-proletariado y a la formación de un mercado de trabajo en las comunidades estudiadas. La doble procedencia de la oferta de esta fuerza de trabajo —interna y externa a la comunidad— indicaría la existencia dentro y fuera de la comunidad de oferentes netos, que no pueden entrar en relaciones de trabajo de reciprocidad.

Hemos estimado el salario promedio pagado en las comunidades para la campaña 1977-78, en S/. 82.30. Y varía entre un mínimo de S/. 37 y un máximo de S/. 132. Dicho salario sólo representa la parte monetaria de su composición, y en general tiene un componente en especies adicional; comida, chicha o productos cuyo valor oscila entre S/. 50 a S/. 80. Con lo cual supera al salario nominal y en algunos casos a los salarios mínimos legales establecidos para la zona.

Una observación importante que se desprende del cuadro 10 es que la demanda de fuerza de trabajo en las comunidades no siempre es igual a la oferta, esto se explica por: 1. las minkas en general no tienen contrapartida, 2. las diferencias entre oferta y demanda de trabajo asalariado dentro de la misma comunidad, 3. por algunos sesgos propios a la encuesta.

Pero la fuerza de trabajo utilizada en la comunidad es incapaz de producir lo suficiente con sus propios recursos, y *debe* completar el mínimo de subsistencia vendiendo la oferta excedente fuera de la comunidad e inclusive fuera de la región de Antapampa.

El trabajo asalariado fuera de la comunidad constituye, actualmente, la manera cómo el comunero se articula al resto de la economía regional, a través del mercado de trabajo. El acceso a este mercado tiene un carácter "forzado" para el comunero, pues, lo hace para obtener un ingreso complementario, además que lo hace después de utilizar su fuerza de trabajo dentro de la comunidad.

Para un mejor análisis hemos dividido el trabajo asalariado en la misma pampa y el trabajo asalariado fuera de ésta, es decir, las migraciones estacionales y definitivas.

Las familias comuneras de Antapampa se asalarian en la Cooperativa Túpac Amaru II, con los pequeños y medianos propietarios, en actividades agrícolas que no comportan mayor especialización de la fuerza de trabajo; y en actividades no agrícolas tales como construcción civil, canteras, fábricas de tejas y ladrillos, hornos, que sí requieren de alguna especialización.

El margen de elección entre trabajar en la CAP, o donde los pequeños y medianos propietarios, o en actividades no agrícolas en la misma pampa, no es muy grande, por consiguiente se trabajará en lo que se puede encontrar, si se puede elegir entre uno y otro patrón, se preferirá 1. el que pague (en dinero y especies) más y con seguridad (la CAP tiene reputación de pagar con mucho atraso), 2. el que se encuentre más cerca de su comunidad, 3. al que se conoce desde hace tiempo y quizás se tenga alguna relación de compadrazgo.

El trabajo asalariado fuera de la comunidad representa el 49.9% de la fuerza de trabajo empleada fuera de la familia, es decir: 45.5 d/h al año, para el conjunto de comunidades encuestadas. Pero el número de días/hombre es variable de una comunidad a otra (ver cuadro 10), en la comunidad pobre de Kasacancha ocupan sólo el 10.3% de la oferta de fuerza de trabajo fuera de la familia, en tanto que en la comunidad "rica" de Piñankay el 40.8% de días ofrecidos fuera de la familia corresponde a trabajo asalariado. Esto muestra de alguna manera el grado de integración o de articulación de la fuerza de trabajo comunera a las unidades de producción capitalista o semi-capitalistas de la región, la cual es variable. Además que no todas las comunidades tienen igual acceso al mercado de trabajo de Antapampa.

De otra parte los días trabajados fuera de la comunidad bajo relaciones de producción asalariadas no se concentran temporalmente, sino que están más o menos esparcidos durante todo el año, esto debido a que la fuerza de trabajo es utilizada en gran parte, en actividades *no agropecuarias*, que no tienen un carácter estacional. También ésta es la razón por la cual las migraciones estacionales son menores que en otros lugares (Figuroa 1981, 115) y si observamos el cuadro 1 encontramos una correlación inversa entre d/h trabaja-

dos en actividades no agrícolas y migraciones estacionales en las diferentes comunidades. La cercanía de centros de trabajo no-agrícolas en las zonas colindantes a las comunidades hace que la migración estacional fuera de la pampa sea menor.

Entonces la oferta de trabajo excedente es empleada alternativamente en actividades agrícolas —dentro y fuera de la comunidad— en actividades no-agrícolas. Dentro de las primeras las relaciones de las *comunidades con la CAP han venido* a reemplazar las antiguas relaciones comunidades-haciendas. Pero hay que señalar que las relaciones de producción se establecen entre comuneros y la CAP, y son diferentes a las relaciones que se establecen entre comunidades y la CAP, por ejemplo las faenas comunales en favor de la CAP, las cuales no hemos estudiado.

La CAP ha absorbido a nivel general, para el período 1977-78, sólo el 33.8% de la fuerza de trabajo vendida fuera de la comunidad, o sea que en promedio cada familia encuestada ha trabajado 18.2 días al año para la CAP. A nivel de las familias de las tres comunidades, éstas participan menos que el promedio general en la demanda de fuerza de trabajo de la CAP, esto debido a que dichas comunidades no son socias de la CAP, por consiguiente los comuneros son contratados con menor prioridad. Sin embargo, esta menor absorción de fuerza de trabajo por parte de la CAP es compensada para dichas comunidades por una mayor demanda de fuerza de trabajo por parte de los pequeños y medianos propietarios, mayor, inclusive, que la media general.

El trabajo en actividades no agropecuarias ocupa el 44% de la fuerza de trabajo familiar fuera de la comunidad, constituyendo así la fuente de empleo más importante en la misma pampa, aunque de manera variable para las comunidades de Piñankay, Kasacancha y Huarcocondo. La característica principal de esa demanda de fuerza de trabajo es —además de ser más o menos permanente durante el año— el carácter heterogéneo de los demandantes de fuerza de trabajo, tanto desde el punto de vista de sus actividades (canteras, pequeñas, fábricas, panaderías, construcción civil) como desde el punto de vista de su organización (pequeños empresarios, empresas familiares, Estado, empresas constructoras). Aquí la salarización pasa

CUADRO 11

Antapampa: Trabajo asalariado fuera de la comunidad
Promedio por familia

TRABAJO ASALARIADO	Piñankay Kasacancha Huarocondo General			
Venta de fuerza de trabajo en la zona				
Trabajo en actividades agropecuarias				
—En la CAP Túpac Amaru II				
N° de D/H al año	6.7	3.6	10.4	18.2
—Para pequeños y medianos propietarios				
N° de D/H al año	11.9	0.3	10.7	3.6
Trabajo en actividades no agropecuarias				
N° de D/H al año	21.3	1.4	5.0	24.0
Venta de fuerza de trabajo fuera de la zona				
Migraciones temporales				
N° de D/H al año	8.9	9.9	33.1	8.4
Total trabajo asalariado				
N° de D/H al año	48.8	15.2	59.2	53.8
Migraciones definitivas				
• N° de personas por familia que han migrado	0.37	0.45	1.31	1.09
• Destino (En %)				
Departamento del Cusco	14.4%	66.7%	40.7%	43.4%
Departamento de Lima	71.3%	33.3%	56.1%	52.4%
Otros Departamentos	14.3%	—	7.2%	4.2%

por diferentes estados y momentos, y su complejidad merece un estudio más minucioso, pues, nos parece que existen algunas semillas capitalistas que, —por diferentes razones a investigar—, aún no han podido germinar.

Migraciones

Análisis aparte merecen las migraciones temporales y definitivas; son el efecto de diferentes causas que se originan en la forma y los mecanismos como se articulan las economías comuneras con el resto

de la formación social. Podríamos decir que las causas de las migraciones se encuentran dentro y fuera de la comunidad, teniendo en cuenta que lo interno va cambiando en función de lo externo. En otras palabras, las causas de las migraciones pueden evaluarse a través del no aumento —en el largo plazo— de los recursos de los comuneros, o del estancamiento de la productividad del trabajo y de la tierra.

Las migraciones son posibles porque existen "condiciones" en los centros urbanos u otros medios rurales, que permiten o que las alientan, dichas condiciones son de tipo material (mejores salarios), o simplemente encontrar fuentes de ingresos nuevas y de tipo ideológico (el mito de la capital, el mito del "valle", o de las minas).

Las migraciones temporales en Antapampa (de acuerdo al cuadro 11) tienen un promedio general de 8.4 d/h al año y sólo absorben el 15.5% de la fuerza de trabajo empleada fuera de la familia, aunque hay alguna comunidad como Huarcocondo donde la migración es de 33 d/h al año. Las migraciones temporales están en función de 1. las necesidades de completar un cierto ingreso al año, 2. las posibilidades de encontrar empleo dentro de las mismas comunidades, que depende de los recursos existentes, 3. las posibilidades de encontrar empleo en la pampa sobre todo en actividades no agropecuarias.

Las migraciones definitivas tienen otro carácter 1. son el fruto del crecimiento de la población comunal sin que exista un crecimiento paralelo de la producción familiar comunera, 2. se realiza porque existen "posibilidades" de encontrar empleo en los centros urbanos, además que existe toda una superestructura, construida por los propios migrantes, sobre las "ventajas", "lo lindo", etc. de los lugares a donde migran, especialmente Lima.

En Antapampa hemos estimado que han migrado definitivamente 1.1 personas por familia en promedio general, lo cual significaría que durante los últimos años han migrado unas 6,000 personas de la pampa, en dirección de Lima un 52.4%, del Cusco un 43.4% y un 4.2% hacia otros lugares. Sin embargo existen diferencias entre comunidades (ver cuadro 11).

Los migrantes definitivos son campesinos que en general pueden asumir los costos y riesgos de la migración, por consiguiente pertenecen a familias medias o ricas.

Las migraciones definitivas aparecen como el efecto de un proceso de acumulación originaria específico a países como el Perú, donde este proceso se ha ido realizando durante largo tiempo y dentro del marco del capitalismo a nivel mundial, ya existente. Es decir, la expulsión de los comuneros del campo sin mayor violencia es posible debido a las condiciones anteriormente descritas, pero cuyos resultados finales son completamente otros a los que acontecieron en Europa en los siglos XV y XVI (Marx, cap. XXIV). La diferencia básica es que dicho proceso no ha significado la transformación capitalista de las comunidades estudiadas.

Producción de valores de uso y de valores de cambio

Independientemente del conjunto heterogéneo de relaciones de producción existentes dentro de cada comunidad y fuera de ella, la producción familiar es destinada: 1. o al autoconsumo, 2. o al intercambio. Es de aceptación general en la zona, que los comuneros producen mayormente para su propio consumo lo cual constituye una de las características que define la relativa autonomía de la producción de las familias comuneras, en el sentido de no depender en demasía la reproducción de la familia de ingresos formados a través de los mercados. Esta producción protege a los comuneros, en cierta medida, de los múltiples riesgos de su participación en el mercado v.g.: fluctuaciones de precios, competencia, etc.

El volumen y el peso relativo de la producción destinada al intercambio define, en una primera aproximación, el grado de mercantilización de la economía familiar y su inserción en la división nacional e internacional del trabajo.

No está demás señalar que el intercambio no tiene como requisito la formación de un excedente intercambiable —excedente que algunos campesinos lo obtienen, los ricos por ejemplo— sino la "necesidad" que tienen los comuneros de diversificar su consumo. A lo cual ha ido contribuyendo la penetración de hábitos de consumo de sectores más desarrollados, a través de los diferentes mecanismos de

información capitalista, sobre todo la radio difusión. Así la producción comunera va siendo condicionada a través de los mecanismos de mercado, y se ha mercantilizado progresivamente con el objeto de comprar radios, pilas, tocadiscos, discos, detergentes, etc.

Hemos estimado la producción agrícola promedio por familia para los cinco productos principales (ver cuadro 12) producidos en las comunidades de Antapampa. Dicha producción ha sido obtenida cultivando el 94% del total de tierras trabajadas por los comuneros.³¹ De los cinco productos, la papa y el maíz ocuparon el 68% de la superficie cultivada.

Del total de la producción física el 63.5% de la papa y el 66.2% del maíz son destinados al autoconsumo, para cada familia en promedio de Antapampa. Entre comunidades se notan algunas diferencias; Huarcocondo intercambia un mayor porcentaje de su producción de papa y maíz que Piñankay y Kasacancha, lo que significaría que su producción es relativamente más mercantil.

La papa, el maíz, el trigo y las habas son productos que forman parte de la dieta básica familiar, son producidos básicamente para el autoconsumo, en tanto que la cebada es producida, sobre todo, para su venta a la Cía. Cervecera del Sur,³² su producción garantiza un ingreso monetario con menor riesgo, aunque de menor rendimiento que los otros productos.³³

La producción se intercambia bajo dos modalidades: el trueque y el intercambio monetario. Bajo la forma de trueque sólo se intercambia el 6% del total de productos intercambiados —en valores—, en tanto que el 94% se vende. Parece que el trueque está desapareciendo en la microregión.

31. El 6% del área restante es destinada a la producción de panllevar: cebolla, quinua, tarwi, verduras, etc.

32. Brasería instalada en la ciudad del Cusco, que pertenece a capitales suizo-alemanes.

33. La producción de cebada cervecera es financiada con créditos en especias (semillas, pesticidas y fertilizantes) y en asistencia técnica. La cervecera no pretende en ningún momento influenciar en las relaciones de producción internas de las comunidades, al contrario su intervención al nivel de la asistencia técnica y semillas o pesticidas, no introduce innovaciones notables en la tecnología campesina.

CUADRO 12

Antapampa: Producción de valores de uso y de valores de cambio en cantidades físicas

(Promedios por familia. Campaña 1977 -1978)

PRODUCCION CONSUMO E INTERCAMBIO	Plñankay	Kasacanca	Huarocondo	General
Papa				
Producción en Kgs. al año	1,080	441	1,028	838
Autoconsumo anual en Kgs.	860	270	601	532
Trueque en Kgs. por año	9	77	3	12
Ventas en Kgs. por año	211	94	424	294
% Prod. consumida	79.6%	61.2%	58.5%	63.5%
% Prod. intercambiada	20.4%	38.8%	41.5%	36.5%
Maíz				
Producción en Kgs. al año	739		774	455
Autoconsumo anual en Kgs.	459		411	301
Trueque en Kgs. por año	171		9	16
Ventas en Kgs. por año	109		354	138
% Prod. autoconsumida *	62.1%		53.1%	66.2%
% Prod. intercambiada	37.9%		46.9%	33.8%
Cebada				
Producción en Kgs. al año	259	191	88	112
Autoconsumo anual en Kgs.	54	40	55	28
Trueque en Kgs. por año	13	6	13	1
Ventas en Kgs. por año	192	145	20	83
% Prod. autoconsumida *	20.8%	20.9%	62.5%	25.4%
% Prod. intercambiada	79.2%	79.1%	37.5%	74.6%
Trigo				
Producción en Kgs. al año				72
Autoconsumo anual en Kgs.		**		56
Trueque en Kgs. por año				1
Ventas en Kgs. por año				15
% Prod. autoconsumida *				77.8%
% Prod. intercambiada				22.2%
Habas				
Producción en Kgs. al año		**		109
Autoconsumo anual en Kgs.				89
Trueque en Kgs. al año				
Ventas en Kgs. por año				20
% Prod. autoconsumida *				81.7%
% Prod. intercambiada				18.3%

* Incluye semillas.

** No existen datos a nivel de comunidades.

En cuanto al comercio éste se efectúa de las más diversas maneras y con la participación de los más diversos intermediarios. De ahí la complejidad de su estudio. Por el momento nos limitaremos a describir las diferentes características del intercambio, con lo cual sólo pretendemos dar una idea de una de las principales estructuras que articulan las comunidades y los comuneros al resto de la formación social.

El trueque se realiza en general en las ferias dominicales de Huarcoondo, Izcuchaca y Ancahuasi, se intercambian productos de la misma zona: papas con maíz, o productos de la zona con los de otras zonas: papas con coca. Se intercambian, en general, en pequeñas cantidades. Son las mujeres quienes practican el trueque.

El comercio se realiza en las ferias dominicales, en las mismas comunidades, y fuera de ellas en la ciudad del Cusco o en otros lugares. Este intercambio se realiza al detalle y al por mayor³⁴ y los precios varían no sólo en función de la cantidad sino también en función de la época y del comprador. Los principales intermediarios son: los comuneros mismos,³⁵ los comuneros-comerciantes, los comerciantes, los comerciantes-transportistas, los mayoristas. Es decir, que existe todo un sistema de intermediación mercantil compuesto por intermediarios capitalistas y pre-capitalistas (que no tienen un capital comercial pero que comercian).

Si calculamos el valor del total de la producción a precios promedios de Antapampa³⁶—método que no es correcto, pero que puede dar una idea sobre las magnitudes— encontramos que el valor de la producción para los cinco productos agrícolas principales por familia es de S/. 28,052 y que de dicha producción se intercambia por S/. 10,047, y se auto consume por un valor de S/. 18,005. Esto quiere decir que en promedio general en Antapampa la producción

3.1. Se considera comercio al por mayor a la compra-venta de cantidades físicas de producción superiores a 1 carga (60 Kgs.) y comercio al por menor a cantidades menores, en general en arobas (12 Kgs.).

35. Ricos, pobres o medios, que no tienen como actividad complementaria el comercio, sino que esporádicamente venden sus propios productos.

36. Los precios promedios encontrados, por Kilo, son: Papa S/. 14.30, maíz S/. 23.2, trigo S/. 18.50, cebada S/.16.90, habas S/.21.00, en 1977-78.

agrícola —de los cinco principales productos— se intercambia sólo el 35.8% y se autoconsume el 64.2%.

Es evidente que fuera de los productos agrícolas también se intercambian productos transformados y ganado, y tal como veremos en la siguiente sección su intercambio es casi tan importante como el intercambio de productos agrícolas por lo menos en términos de valores.

Al margen del quantum autoconsumido y del intercambiado de la producción comunera agrícola y ganadera, consideramos que la comunidad se sostiene y se reproduce, sobre la base de la importancia relativa de dicha producción con respecto a los ingresos monetarios que son obtenidos de las más diversas fuentes, y que cada ingreso en particular no tiene un peso específico tan importante como para permitir: 1. la dependencia de la economía familiar de una sola fuente, vale decir, de un sólo patrón o de una actividad precisa; 2. la transformación de la economía familiar en una economía totalmente monetarizada.

3. **Formación de ingresos y estructura de gastos**

a. *Formación de ingresos*

El proceso de formación de ingresos monetarios se da paralelamente a las actividades agropecuarias, y está, en cierta medida condicionado por las características naturales y sociales de dicha producción. Consiguientemente, producción y obtención de ingresos monetarios es un proceso conjunto, a través de todo el año.

Las principales fuentes de los ingresos monetarios son: 1. la venta de los productos agrícolas, ganaderos y transformados, 2. la venta de la fuerza de trabajo fuera de la familia y principalmente fuera de la comunidad, 3. la renta de la tierra y 4. los envíos de dinero de los miembros de la familia que migraron definitivamente. (Ver cuadro 13).

El aspecto más importante en la formación de ingresos de las familias comuneras es la diversidad de sus fuentes. Los comuneros tienen que realizar una serie de actividades de producción y circu-

CUADRO 13

**Antapampa: Ingresos monetarios promedios por familia
al año en 1977-78. (En soles) ***

INGRESOS	Piñan- kay	Kasa- cancha	Huaro- condo	Gene- ral	% sobre el IngresoTotal
Por venta de fuerza de trabajo					
En actividades agrícolas	2,212	701	1,851	1,383	4.9
En actividades no agropecuarias	8,464	202	5,788	5,146	10.6
Por migración temporal	638	509	606	1,767	3.6
TOTAL	11,314	1,412	8,245	9,296	19.1
Por venta de productos					
Productos agrícolas	19,226	5,639	18,745	11,030	22.7
Ganado y animales menores	10,464	2,104	4,543	8,097	16.6
Productos transformados	1,531	25	707	1,131	2.3
Chicha	9	372	505	316	0.6
TOTAL	31,230	8,140	24,500	20,514	42.2
Otros Ingresos					
Renta de la tierra	---	---	67	21	0.0
Migración definitiva	---	54	841	815	1.7
TOTAL	---	54	908	836	1.7
TOTAL DE INGRESOS MONETA- RIOS	42,544	9,606	33,653	30,706	63.0
AUTOCONSUMO, EN VALORES (A PRECIOS PROMEDIO)	23,859	4,537	16,507	18,005	37.0
TOTAL DE INGRESOS MONETA- RIOS MAS AUTOCONSUMO	66,403	14,143	50,160	48,711	100.0
INGRESO MONETARIO DIARIO	116.6	26.3	92.2	84.1	
INGRESO TOTAL DIARIO	181.9	38.7	137.4	133.5	

* La tasa de cambio promedio fue de S/. 130 = \$ 1.

lación, con diferentes empleadores, vender y trocar varios productos, migrar; todo con el objeto de llegar al producto-ingreso que les permita subsistir y reproducirse como comunero rico, medio o pobre, y que por consiguiente permite reproducir las comunidades como tales. Un segundo aspecto es el bajo nivel de ingresos obtenidos por los campesinos con respecto a otros trabajadores o con respecto a otros sectores.

Hemos llegado a estimar los ingresos monetarios anuales, promedios general y por comunidades. Dichas estimaciones abarcan entre un 90% a 95% de los ingresos monetarios. El ingreso promedio monetario para el total de la muestra encuestada para el año 1977-78 fue de S/. 30,706, existiendo variaciones de comunidad a comunidad. (Ver cuadro 13).

También hemos estimado el ingreso total, comprendido por el ingreso monetario más el autoconsumo —imputado a precios promedio, cuyo monto fue de S/. 48,711 en promedio para la pampa, existiendo diferencias entre comunidades.

Ingreso monetario

El ingreso monetario total es explicado de la siguiente manera: la venta de la fuerza de trabajo procura el 30.3% del ingreso, la venta de productos el 67% y se completa con renta de la tierra e ingresos por migraciones con un 2.7%. En las comunidades de Piñankay, Kasacancha y Huarcocondo, los ingresos monetarios se forman en más del 70% a partir de la venta de los productos (ver cuadro 13) en tanto que los ingresos por venta de fuerza de trabajo están por debajo del 27% del total del ingreso monetario.

Los ingresos por venta de trabajo provienen en un 55.2% por trabajos en actividades no agrícolas, en 25.6% por trabajo en las diferentes actividades agrícolas y con diferentes patrones: comuneros, CAP, y pequeños y medianos propietarios, y en un 19.2% por el ingreso obtenido en las migraciones temporales.

Los ingresos por venta de productos tiene la siguiente composición: el 53.4% por la venta de productos agrícolas, el 39.4% de ganado, el 5.5% de productos transformados y el 1.5% por chicha.

De otra parte, se tienen los ingresos por ramas de actividad: la agricultura de la zona asegura el 43.8% del ingreso monetario, la producción pecuaria el 26.4%, la venta de productos transformados el 4.7% y la venta de la fuerza de trabajo en actividades no agropecuarias y migraciones asegura el 25.1 % del ingreso monetario.

Ingreso total (monetario y no monetario), compuesto por la producción autoconsumida más todo el ingreso monetario constituye el

objetivo económico final de cada familia comunera. En Antapampa el promedio por familia fue de S/ 48,711 para 1977-78 y estuvo compuesto por el 37% de producción autoconsumida (S/. 18,005) y el 63% de ingreso monetario (S/. 30,706). La proporción autoconsumida y de ingresos monetarios es variable en cada comunidad aunque no difieren mucho, en Piñankay el autoconsumo representa el 36% y los ingresos monetarios el 64% del total del ingreso; en Kasacancha el 32% y el 68% respectivamente y en Huroconco el 33% y el 67% respectivamente.

La producción agropecuaria es la que proporciona el 76.3% del ingreso total en promedio general, el 80.6% para la comunidad de Piñankay, el 86.8% para Kasacancha y el 79.3% para Huroconco.

Otro aspecto muy importante, es el siguiente: el ingreso promedio diario por familia al nivel de Antapampa lo hemos estimado en S/. 84.10 de otra parte el promedio de salario pagado por los comuneros es de S/ 82.30. Si aceptamos los resultados sin mayor discusión, se puede inferir que: 1. El monto del salario pagado en la comunidad se calcula sobre la base de un ingreso monetario diario sin tener en cuenta la producción autoconsumida, lo cual significaría que dicho cálculo se sustenta sólo en parte del valor de la fuerza de trabajo. 2. Probablemente al fijar los salarios monetarios los campesinos saben cuánto es el salario global que permite alcanzar los mínimos de subsistencia.

Pero este tema por su importancia requiere de un análisis más sistemático, que esperamos hacer en próximos trabajos.

Quizás es aquí donde encontramos descrita con mayor nitidez nuestras proposiciones iniciales: la comunidad se explica a partir de una estructura productiva propia pero inserta dentro de una formación social que la determina pero que no la elimina. Para tal fin los comuneros se organizan en comunidad, lo que les permite alcanzar una producción autoconsumida, que es la base de la subsistencia, y al mismo tiempo se procuran ingresos monetarios de diversa índole y de diversa fuente, que les permiten integrarse mercantilmente y ampliar las bases de su subsistencia.

b. *Distribución del ingreso monetario familiar*

No nos ha sido posible, aún, estimar la distribución del ingreso total de las familias comuneras, que comprenda la parte no monetaria y la parte monetaria. Por esto, la presente sección se ha de circunscribir a analizar la distribución del ingreso monetario, con las limitaciones que esto comporta.

Es necesario señalar que al agregar los diferentes componentes del ingreso monetario familiar en una cifra global, se disipan los múltiples determinantes del ingreso, lo cual puede convertir el análisis de la distribución del ingreso monetario en la comparación de cifras de aparente homogeneidad olvidando los aspectos cualitativos de la obtención de ingresos. En otras palabras, un mismo ingreso familiar en soles puede obtener un campesino "rico" con tan sólo la venta de una parte de su producción, en tanto que un campesino pobre obtendrá el mismo ingreso vendiendo durante varios días su fuerza de trabajo.

Hecha esta salvedad presentamos a continuación los resultados encontrados en Antapampa sobre la distribución del ingreso familiar monetario. La primera constatación es que el ingreso familiar monetario está desigualmente distribuido entre familias de cada comunidad y difieren en su composición de comunidad en comunidad (véase cuadro 14). El decil con mayores ingresos recibe el 41 % del ingreso a nivel general, en la comunidad de Piñankay, este mismo decil recibe el 31.2%, en Kasacancha el 39.4% y en Hurocoondo el 34.8%. En tanto que el decil con menores ingresos recibe el 0.56% del ingreso a nivel general, y en las comunidades de Piñankay, Kasacancha y Hurocoondo reciben el 0.28%, el 0.29% y el 1.69% respectivamente.

Otro aspecto de esta desigual distribución del ingreso familiar monetario es que el 70% de las familias de Piñankay recibe sólo el 29.2% del ingreso (ver cuadro 14). en Kasacancha el 15.1% y en Hurocoondo el 32.6%. A la desigual distribución del ingreso se agrega una concentración muy importante, explicable en gran medida por las características de la formación del ingreso familiar monetario que está constituido en un 42.2% por la venta de productos, lo cual pre-

CUADRO 14

Antapampa: Distribución del ingreso familiar por deciles 1977-1978

Deciles de las Familias	PORCENTAJE DEL INGRESO POR COMUNIDAD							
	PIÑANKAY		KASACANCHA		HUAROCONDO		GENERAL	
	%	Acum.	%	Acum.	%	Acum.	%	Acum.
I	0.28	0.28	0.29	0.29	1.69	1.69	0.56	0.56
II	1.52	1.80	0.89	1.18	2.82	4.51	1.33	1.89
III	4.21	4.21	1.72	2.90	3.14	7.65	2.23	4.12
IV	4.19	8.64	2.24	5.14	4.93	12.58	2.95	7.07
V	2.60	11.24	2.65	7.79	5.09	17.67	4.12	11.19
VI	6.55	17.79	3.17	10.96	7.63	25.30	5.77	16.96
VII	11.36	29.15	4.13	15.09	7.31	32.61	8.65	25.61
VIII	16.31	45.46	9.90	24.99	14.07	46.68	13.00	38.61
IX	23.31	68.77	35.58	60.57	18.54	65.22	20.28	58.89
X	31.23	100.00	39.43	100.00	34.78	100.00	41.11	100.00

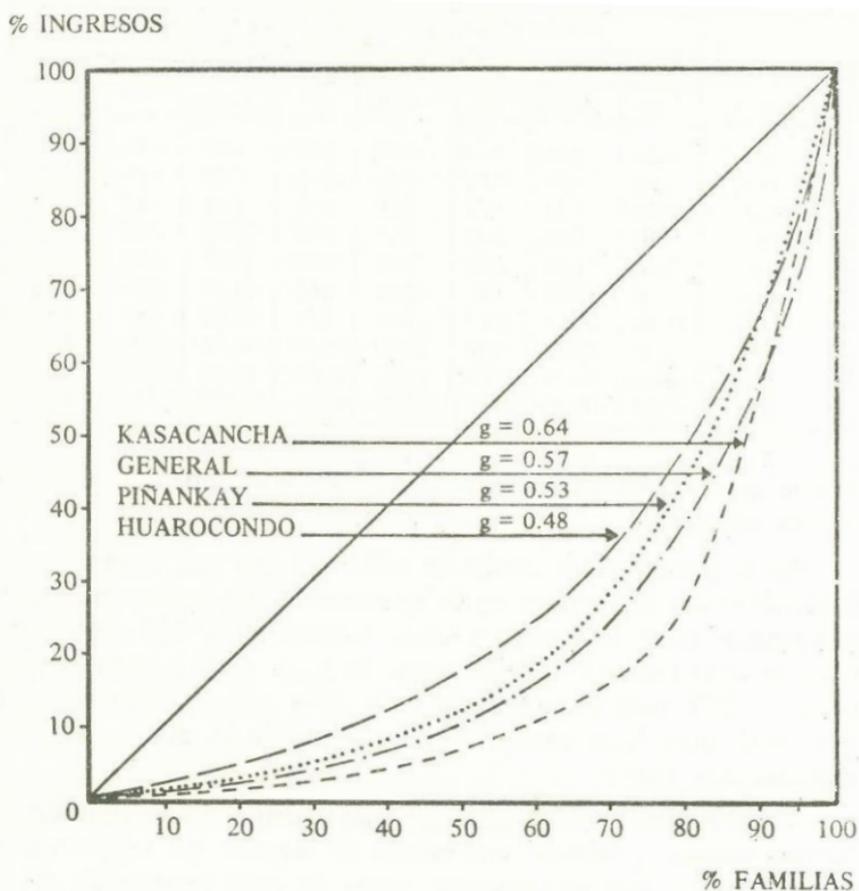
supone que son los campesinos “ricos” los que obtienen un mayor ingreso mercantil.

En el gráfico 3, las curvas de LORENZ dan una imagen de las desigualdades y diferencias en la distribución del ingreso monetario que existen' entre comuneros y entre comunidades. Los coeficientes Gini de concentración estimados son de $g = 0.57$ a nivel general, de $g = 0.53$ para Piñankay, de $g = 0.64$ para Kasacancha y de $g = 0.48$ para Huarcocondo.³⁷ La concentración es mayor en la comunidad más pobre.

En el cuadro 15 mostramos con mayor detalle la distribución del ingreso monetario familiar por niveles de ingreso. Es impactante la desigualdad del ingreso monetario dentro de cada comunidad. El ingreso anual de la mitad de las familias no sobrepasa S/. 15,000 y representa menos de la mitad del salario mínimo legal anual de la zona. Sólo la producción de autoconsumo les permitiría llegar a los niveles de subsistencia en cada comunidad. De otro lado, los ingre-

37. El coeficiente Gini calculado para el ingreso rural en el Perú en 1961 fue de 0.48, en Colombia para el año 1964 fue de 0.56. De otra parte, los coeficientes Gini calculados para el ingreso agrícola en Colombia en 1970 fue de 0.43, y para Brasil para el mismo año fue 0.61. En R. WEISSKOFF y A. FIGUEROA (1977).

GRAFICO 3

Antapampa: Distribución del ingreso monetario familiar (1977 -78)

Los ingresos mayores a S/. 100,000 sólo lo alcanzan menos del 10% de las familias, sin embargo, dichos ingresos son menores a los salarios promedio de los obreros de la fábrica de fertilizantes de Cachimayo que se encuentra a 15 Kms. de las comunidades estudiadas.

c. *Gastos y consumo*

Los gastos realizados por los comuneros a partir de los ingresos monetarios obtenidos, pueden ser divididos en dos grupos: gastos

CUADRO 15

Antapampa: Niveles de ingreso familiar 1977-78 *

INGRESOS ANUALES (En miles de S/.)	PIÑANKAY		KASACANCHA		HUAROCONDO		GENERAL	
	%	Acum.	%	Acum.	%	Acum.	%	Acum.
De 0.82 a 5.00	21.0	21.0	20.0	20.0	4.0	4.0	18.3	18.3
5.01 a 10.00	10.5	31.5	30.0	50.0	25.0	29.0	19.4	37.7
10.01 a 15.00	15.3	47.3	15.0	65.0	19.0	48.0	12.5	50.2
15.01 a 20.00	10.5	57.8	0.0	65.0	10.6	58.6	9.3	59.5
20.01 a 30.00	0.0	57.8	5.0	70.0	14.7	73.3	9.0	68.5
30.01 a 40.00	15.8	73.6	5.0	75.0	5.3	78.6	8.6	77.1
40.01 a 50.00	5.3	78.9	0.0	75.0	5.4	84.0	4.3	81.4
50.01 a 70.00	10.5	89.4	0.0	75.0	10.7	94.7	6.8	88.2
70.01 a 100.00	5.3	94.7	0.0	75.0	2.6	97.3	3.4	91.6
100.01 a 150.00	0.0	94.7	20.0	95.0	2.7	100.0	6.8	98.4
150.01 a 200.00	0.0	94.7	9.0	95.0			0.4	98.8
200.01 a 249.52	5.3	100.0	5.0	100.0			1.2	100.0

* La tasa de cambio promedio 1977-78 fue de S/. 130 = \$ 1.

productivos o para la producción y gastos improductivos o para el consumo.

Los gastos productivos son realizados con el fin de llevar a cabo el proceso productivo, y representan en promedio para Antapampa el 18.1 % (cuadro 16) del total de gastos realizados por las familias comuneras. En tanto que los gastos improductivos o gasto de consumo representan el 81.9% del gasto total, y permiten la reproducción física y social de la familia.

Los gastos productivos están divididos en varios rubros, los cuales-los agrupemos en: 1. Gastos en la fuerza de trabajo, compuestos por los salarios pagados más los gastos en comida, trigo, chicha, etc., dichos gastos representan 19.7% del gasto productivo. 2. Gastos en medios de producción, compuestos por: el alquiler de maquinaria, de animales y de herramientas, más los diferentes insumos (pesticidas, fertilizantes y semillas) que representan el 67.7%. 3. Otros gastos, como son pago de la renta de la tierra, más intereses bancarios, los cuales representan el 12.6% del gasto total productivo.

CUADRO 16

**Antapampa: Gastos monetarios totales promedio por familia,
en 1977-78 ***
(En soles)

	Monto en S/.	(1)	(2)
Gastos para la producción			
Gastos en el trabajo	167	3.1	0.6
Pago de fuerza de trabajo	905	16.6	3.0
Pago alquiler utilización de maquinarias y herramientas	232	4.3	0.8
Fertilizantes y pesticidas	2,563	47.1	8.5
Semillas	889	16.4	3.0
Renta de la tierra	117	2.1	0.4
Intereses bancarios	567	10.4	1.9
Total gastos para la producción	5,440	100.0	18.2
Gastos para el consumo			
Educación	1,509	6.2	5.0
Fiestas	463	1.9	1.5
Contribución a la comunidad	75	0.3	0.3
Vestidos y telas	3,753	15.3	12.5
Gastos para la casa	2,277	9.3	7.6
Alimentos, bebidas y otros	16,456	67.0	54.9
Azúcar	S/. 1,209		
Arroz	1,450		
Harina	838		
Sal	215		
Pan	2,268		
Manteca y aceite	896		
Verduras	1,204		
Frutas	704		
Fideos	1,242		
Coca	1,015		
Aguardiente	3,543		
Combustibles	603		
Detergentes	1,150		
Cigarrillos	119		
Total	16,456		
Total gastos de consumo	24,533	100.00	81.8
Gastos monetarios totales	29,973		100.00

(1) Porcentaje sobre gasto parcial.

(2) Porcentaje sobre el gasto total.

* La tasa de cambio promedio en 1977-78 fue de S/. 130 = \$ 1.

El rubro más importante de los gastos productivos es la compra de pesticidas, los cuales permiten disminuir el riesgo de una mala cosecha debido a los gusanos y plagas; luego la compra de fertilizantes, los cuales están divididos en guano y fertilizante sintético. La mayor parte de los comuneros usan guano de corral, sólo algunos comuneros compran fertilizantes sintéticos, pues, el riesgo de su uso es mayor que el del guano de corral.

Nos parece significativo que gran parte del gasto productivo esté explicado por elementos como los pesticidas fabricados por el sector industrial. Si tal comportamiento de gasto persiste en el futuro, la estructura de consumo será fuertemente dependiente y para mantenerla deberán comercializar una mayor parte de la producción o en su defecto aumentar la productividad, para lo cual será necesario reforzar el gasto productivo. O de otra manera, será necesario vender más fuerza de trabajo.

Los gastos de consumo corriente constituyen la mayor parte del gasto monetario total, están destinados en 55% a la alimentación, en 12.5% para el vestido, y el 7.5% en gastos diversos para mantener la casa y el escaso mobiliario; es decir que el 75% del gasto total es destinado a satisfacer las necesidades básicas. Sólo el 6.8% del gasto está destinado a satisfacer necesidades sociales de la familia: educación, fiestas y contribuciones a la comunidad.

La estructura de consumo alimenticia está compuesta por una parte producida y autoconsumida por los campesinos (cuadro 12) y por otra comprada. Para mantener esta estructura de consumo es necesario asegurar ingresos monetarios. Si el campesino deseara mantener dicha estructura, tendrá como variable exógena los precios relativos de su producción con respecto a los de la producción del sector industrial y de las otras ramas de la agricultura. La evolución de dichos precios tendría efectos sobre los ingresos, lo que mantendría o modificaría la estructura de consumo, por lo menos en el corto plazo.

Casi el 40% del gasto de consumo es destinado a la compra de pan, aguardiente y chicha. Es significativo sobre todo el consumo de pan y de aguardiente: en el caso del pan, éste es elaborado con

harina procesada por el sector industrial,³⁸ habiendo reemplazado a la harina preparada por los propios campesinos,³⁹ de ahí que la producción de trigo es menor que antaño y está siendo reemplazada por la cebada cervecera. Es probable que la producción de, trigo haya disminuido debido a mejores precios en la cebada o de menores precios relativos de la harina proveniente del sector industrial. Esta es, sin embargo, sólo una hipótesis a ser verificada.

En el caso del aguardiente, éste inicialmente provenía de la Convención o de Limatambo y Curahuasi, ahora proviene de la costa y es procesado por una rectificadora de alcoholes existente en la ciudad del Cusco. De esta manera los comuneros, que probablemente tienen un consumo estable de aguardiente lo compran a un sector completamente capitalista, no siéndolo así antes.

Del total del gasto de consumo el 67% aproximadamente proviene de la compra de mercancías del sector industrial, esto hace que el consumo sea dependiente y su estructura sea decidida fuera del ámbito rural. Así la producción y la generación de ingresos comuneros está en función de: 1. la evolución de los precios relativos, 2. la incorporación de nuevos hábitos de consumo.⁴⁰

Aún no hemos estimado la estructura de gastos por comunidad, sin embargo, dado que existe balance entre ingresos y gastos, es muy probable que existan distintos niveles y estructuras de gastos. Y no sólo eso, dada la desigual distribución del ingreso familiar, existe una estructura de consumo desigual entre familias comuneras de diferente grado de riqueza. El continuo cambio de la estructura de consumo, dominada por la presencia de productos industriales, es parte dinámica del proceso de integración campesina que, en conse-

38. La producción de la harina tiene caracteres oligopólicos, pues, existe una molinera en el Cusco perteneciente a capitales cusqueños, y el resto es suministrado por las fábricas arequipeñas y limeñas, algunas de ellas pertenecientes a sociedades multinacionales.

39. En Antapampa, aún existen molinos abandonados de propiedad de ex-hacendados que antes de la Reforma Agraria eran usados por los campesinos para la molienda de granos.

40. El detergente es un producto incorporado recientemente a la canasta de consumo de las familias comuneras y ha ido reemplazando paulatinamente al jabón.

cuencia, es el fruto de una doble evolución: 1. los cambios operados internamente en la comunidad —concentración de recursos e ingresos— y los cambios que se operan en la comunidad en virtud de su contacto con el exterior, éste es el caso de los cambios que se van operando en la estructura de consumo, tanto productivo como corriente.

O sea que la estructura de ingresos y de gastos que hemos visto se ha ido formando progresivamente en la relación permanente entre comuneros y de éstos con pequeños y medianos propietarios, con la Cooperativa, con pequeños industriales de la zona, con el Estado, con Comerciantes, con Cooperativas de otras zonas, con un sector industrial más vasto, etc. Las diferentes modalidades y canales de formación del ingreso se confronta finalmente a una estructura de consumo —formada por necesidades tradicionales y necesidades nuevas— que, a través del gasto, completa las relaciones que el campesino-comunero tiene con el resto de la formación social. Al mismo tiempo dicha estructura del gasto va modificándose, en la medida de mayores o menores relaciones de los comuneros con el resto de la formación social, de tal suerte que impulsa, al campesino comunero, a la consecución de nuevas fuentes de ingreso y/o la modificación de las características de su formación de ingresos.

Si hacemos un balance entre ingresos y gastos, encontramos que en promedio, en la pampa de Anta, los ingresos anuales S/. 30,706, cubren los gastos S/. 29,973 y que no habría excedente acumulable. Esto, sin embargo, es menos cierto si se trata de campesinos con diferente grado de riqueza, pues, los llamados campesinos ricos llegan a acumular una parte de sus excedentes, a atesorar otra parte y a gastar la otra. A pesar de no haber llegado a evaluar el volumen de lo acumulado por los campesinos ricos, dicha acumulación tiene dos características principales: 1. es relativamente pequeña. 2. se acumula en capital comercial en su mayor parte, de ahí que los campesinos ricos sean al mismo tiempo pequeños comerciantes.

Pero del lado de los campesinos pobres, que constituyen la mayoría, no existe ningún tipo de acumulación ni atesoramiento.

Por otra parte los gastos productivos —pesticidas, fertilizantes—, tampoco tienen el status de "capital", pues, no sirven para

producir más capital, sino que sirven para permitir la sobrevivencia del comunero en un sistema en el cual, las relaciones establecidas por él lo obligan a adecuar permanentemente su producto y sus ingresos a los términos de intercambio y a nuevas necesidades.

4. Algunas conclusiones

Tras la aparente simplicidad de la economía familiar de los comuneros de Antapampa, existe una *compleja estructura u organización* de la producción, distribución y circulación.

La base de estas economías es la posesión de cierta cantidad de tierras, fuerza de trabajo y ganado. Su objetivo es doble: alcanzar cierta producción y procurarse un ingreso monetario con el objeto de satisfacer sus necesidades. Hemos visto también que estos recursos son diferentes para cada familia, alcanzando distintos volúmenes de producción e ingresos, los cuales se forman de diferentes maneras y en diferentes mercados. Esta *diversidad* es —en consecuencia— una característica central de estas unidades económicas.

a. Recursos

La coexistencia en el pasado de las comunidades con las grandes propiedades hacendarias define, en gran medida, la situación actual de las familias comuneras en términos de la tenencia de recursos, como de la organización de la producción y de las relaciones sociales.

El recurso económico más importante para las familias comuneras es la tierra, definida con respecto al tamaño de cada familia. Hemos encontrado que una familia promedio está compuesta por 5.1 personas y posee 2.344 Has. (0.98 Has. estandarizadas). La mayor o menor posesión de tierras con respecto al tamaño de la familia determina: 1° el tipo de relaciones de producción, 2° el grado de asalariamiento de la fuerza de trabajo empleada, 3° las posibilidades de producción mercantil, 4° las migraciones.

En los últimos años han *migrado definitivamente de Antapampa 1.085 personas por familia* comunera en promedio. Esto sugiere que el "problema de la tierra" está definido en función del crecimiento

vegetativo de la población; y que Antapampa es incapaz de mantener una población más allá de la existente, dadas las condiciones de la producción y del empleo.

Por otra parte, la desigual distribución de la tierra dentro de cada comunidad, con respecto a la fuerza de trabajo da las condiciones para que se operen dos fenómenos: 1. la re asignación de la fuerza de trabajo de las familias ofertantes netas, 2. la redistribución temporal de las tierras a través del arrendamiento o la aparcería.

El coeficiente de concentración de tierras para el total de la muestra encuestada es de $g = 0.46$, sin embargo este coeficiente no indica a cabalidad las diferencias campesinas ni está altamente correlacionado con la concentración del ingreso, pues, el coeficiente de concentración del ingreso monetario es de $g = 0.57$. Esto significa que el ingreso no sólo es función de la cantidad de tierras sino también de otros factores por ej.: el ganado, la posibilidad de vender fuerza de trabajo y los productos agropecuarios, la tecnología, la calidad de tierras.

El ganado, segundo recurso en importancia, *constituye el elemento de estabilización de la economía familiar*, en los siguientes niveles: 1. complementa la producción de subsistencia y mercantil, 2. permite contrarrestar los riesgos propios a la agricultura, y 3. sirve de reserva de valor o ahorro, para posibles eventualidades. El ganado vacuno es el más importante a este respecto.

Fuera de los recursos tierra y ganado, las familias cuentan con una serie de bienes duraderos divididos en: bienes usados en la producción y los usados en el consumo improductivo. Gran parte de las herramientas y aperos de labranza son fabricados por los mismos comuneros: arados y chaquitacllas, cuya tecnología no ha variado desde la época de la colonia y del incario. En tanto que los bienes duraderos de consumo son casi todos de origen industrial: radios, lámparas, etc.

Esto es muy significativo, dado que el desarrollo de las fuerzas productivas corresponde a la organización de la producción bajo la racionalidad de la Hacienda y de la Comunidad, dando como resultado

una productividad del trabajo comunero muy baja con respecto a los otros sectores capitalistas. Por otro lado, *el proceso de mercantilización de la economía familiar comunera, ha estado poco orientado a mejorar las fuerzas productivas*, más bien se ha incrementado el consumo improductivo con mercancías provenientes de la industria. Aunque en los últimos años se han ido introduciendo mejoras en la tecnología: utilización de pesticidas, fertilizantes y cierta mecanización.

Finalmente toda familia comunera cuenta con un *fondo de dinero* que le permite afrontar los gastos de producción y los gastos de consumo. Este dinero tiene doble significado para el comunero: 1. Integra al comunero a la economía mercantil capitalista y lo subordina a los fenómenos monetarios propios al capitalismo, por ejemplo, a la inflación y a las devaluaciones; 2. Constituye una de las finalidades intermedias de la producción mercantil y de la venta de fuerza de trabajo comunera.

Algunos comuneros no alcanzan a tener el "fondo de dinero" necesario para emprender la producción, en unos casos por ser pobres, por lo que acuden al crédito proporcionado por algunos comuneros dentro o fuera de la comunidad o se prestan de algún comerciante. En otros casos acuden al crédito de la Cía. Cervecera, que es en especies y asistencia técnica, lo cual les permite comenzar la producción de cebada e incrementar el "fondo de dinero" al final de la cosecha. En el caso de los campesinos que poseen mayor cantidad de tierras —propias y arrendadas— y cuya producción les obliga a mayor gasto monetario, acuden al crédito del Banco Agrario. Las diferentes maneras de completar el "fondo de dinero" tienen repercusiones variables en la producción y organización de las familias comuneras. Mientras que el crédito comunero sirve para consolidar las relaciones entre comuneros, el crédito capitalista —comerciantes, cervecería y Banco Agrario— integra a la economía de las familias comuneras a la circulación capitalista.

Es indudable que la forma cómo las familias comuneras han llegado a obtener el conjunto de recursos económicos que poseen merece un estudio histórico detallado. Pero la fotografía que hemos obtenido nos da una idea aproximada del atraso de las fuerzas productivas en Antapampa, cuyas características esenciales son: 1. la

abundancia relativa de la fuerza de trabajo con respecto a las tierras de propiedad de los comuneros, 2. la desigual distribución de tierras, más acentuada en las comunidades conocidas como "ricas", 3. la existencia de una correlación directa entre cantidad de tierras poseídas, ganado y volumen de los bienes duraderos y del fondo de dinero.

b. *Producción*

La producción en Antapampa se establece sobre la base de: 1. La propiedad privada de las tierras y recursos familiares. 2. La organización de las familias en "comunidad" lo cual les permite facilitar el establecimiento de las relaciones de producción y distribución, así como la asignación de la fuerza de trabajo dentro de la comunidad.

La principal actividad productiva es la agricultura coordinada con la ganadería, además que se producen algunos productos transformados: chicha, queso, cuerdas, etc.

El proceso de producción se realiza teniendo en cuenta el condicionamiento del ciclo agrícola —supeditado a aspectos climáticos— que requiere de un período de trabajo menor al período de producción, lo cual permite a los comuneros disponer de tiempo libre, que es utilizado para vender su fuerza de trabajo en labores no agrícolas o para migrar temporalmente. El ciclo agrícola condiciona todas las otras actividades, de ahí que la asignación de recursos está supeditado a él, salvo para la ganadería cuyo período de producción coincide con el período de trabajo.

De otra parte el proceso de producción al estar sujeto al ciclo agrícola, también está sujeto al riesgo propio a la agricultura, por consiguiente existe una diversificación tanto en la producción agrícola —la producción parcelaría es la mejor muestra— como en las otras actividades.

Los principales productos agrícolas son la papa y el maíz, que ocupan el 68.4% del área sembrada para 1977-78, y la producción de uno u otro está en función del tipo de tierras. Las productivi-

dades promedio para los diferentes productos están por debajo del promedio de la zona, lo cual verifica que: los comuneros poseen las peores tierras de Antapampa, y que las fuerzas productivas tienen un considerable atraso en las comunidades respecto a la Cooperativa o a los pequeños y medianos propietarios.

Antes de iniciar el proceso de producción *se opera un proceso de reasignación de tierras* a través de la aparcería y del arriendo, esto por diferentes motivos: 1. La reasignación de tierras es más rentable para el propietario —ya sea en aparcería o en arriendo— que la producción directa, dada la fuerza de trabajo existente. 2. Hace posible el incremento de la producción de los comuneros aparceros que tienen menos tierras, lo cual impide, de alguna manera, la salida de estos comuneros para asalariarse o buscar fuentes complementarias de ingreso fuera de la comunidad; manteniendo así los comuneros con más tierras una fuerza de trabajo potencial para ser utilizada en la comunidad. 3. Permite la obtención de una renta.

La producción agropecuaria en Antapampa se organiza a través de diferentes formas en las relaciones de producción:

1. Las relaciones de producción familiares, que permiten llevar a cabo parte de la producción para las familias que poseen más tierras, una mayor parte de la producción para las familias "medias" y la casi totalidad de la producción para las familias "pobres" en tierras.

2. Relaciones de producción comuneras o "recíprocas" (*ayni*), que se establecen durante todo el año, aunque con mayor intensidad durante la siembra y la cosecha cuando los requerimientos de fuerza de trabajo son elevados.

3. Relaciones de producción asalariadas, que aún no tienen las características del trabajo asalariado capitalista, y que tienen dos momentos: *a.* cuando conservando el nombre de "ayni" los trabajadores reciben un salario en especie, en servicio o en derecho de usufructo de, por ejemplo, bueyes, sin que haya reciprocidad. *b.* cuando la relación es propiamente salarial y el salario es en dinero, eventualmente completado con comida y bebida.

4. Además existe el trabajo en aparcería o "al partir", que funciona también como una relación de producción, aunque al final el propietario reciba una renta.

La elección entre trabajo asalariado y trabajo recíproco, está en función de: 1. disponibilidad de la fuerza de trabajo, 2. del costo de oportunidad, y 3. del "fondo de dinero" disponible.

La variedad de relaciones de producción que coexisten simultáneamente en Antapampa enfrentadas a fuerzas productivas atrasadas, da un carácter de transición a las economías familiares de los comuneros. Por el momento las relaciones de producción más importantes son las familiares y las de reciprocidad, las que son compatibles con las fuerzas productivas existentes. Esta sea quizás la razón del atraso en ellas.

De otro lado *la finalidad de la producción es doble*: parte es destinada al autoconsumo y la otra es destinada al intercambio. A pesar de las diferencias existentes entre comunidades, en Antapampa es autoconsumida en promedio por familia el 64% de la producción agrícola y es intercambiada el 36%. Pero este promedio no traduce bien las diferencias existentes entre familias comuneras. El mayor o menor porcentaje autoconsumido o intercambiado depende de: 1. El volumen de la producción, por consiguiente de la cantidad de recursos económicos. 2. Los precios relativos, precios campesinos/precios industriales. 3. De la introducción de nuevos hábitos en el consumo familiar.

Desde el punto de vista social, el proceso de producción de la economía familiar comunera se caracteriza por la presencia simultánea de diferentes formas en las relaciones de producción, aunque en el proceso de trabajo no existan distingos entre el trabajador asalariado, el compadre que da ayni o el miembro de la familia. Esta *unidad de la diversidad* da un carácter propio a este tipo de economía además que la permite reproducirse. El aspecto más importante es que las relaciones familiares son las dominantes, tanto en términos de la ocupación de la fuerza de trabajo al año —sólo 91 días/hombre al año en promedio son demandadas fuera de la familia— como de la prioridad que tiene lo familiar sobre lo colectivo dentro de la comunidad.

c. *Circulación e intercambio*

El proceso de circulación refleja la diversidad en la producción. El trueque que sólo representa el 6 % del total de la producción mercantil, y la venta, que representa el 94%. De otra parte la circulación de la fuerza de trabajo, que también se da bajo dos formas: El intercambio de fuerza de trabajo entre las familias de la comunidad que representa el 41 % de la fuerza de trabajo intercambiada, y la venta de la fuerza de trabajo que representa el 59% (cuadro 10).

En el caso del trueque de productos y de fuerza de trabajo (*ayni*) el intercambio reproduce las condiciones de la producción vigentes sin comportar cambios cualitativos. En el caso de la venta por dinero, de productos y de fuerza de trabajo, que está básicamente dirigida a la obtención de un ingreso monetario provocan cambios cuantitativos y cualitativos en las condiciones de producción o en el consumo.

d. *Ingresos y gastos*

La formación del ingreso de las familias comuneras de Antapampa es un proceso caracterizado por dos aspectos:

1. Su obtención tiene diversas fuentes: la venta de productos agropecuarios y el trabajo asalariado; además que se obtiene en épocas del año más o menos precisas: la venta de productos se realiza después de la cosecha en diferentes momentos; la venta de la fuerza de trabajo se efectúa en los momentos en que las labores agropecuarias no requieren abundante intervención de la fuerza de trabajo de parte de los comuneros. Es decir, que el flujo de ingresos monetarios está en concordancia con el ciclo agrícola.

2. La familia comunera está obligada a subordinarse a las reglas de funcionamiento de los diferentes mercados —de productos, de fuerza de trabajo o de crédito— a los cuales acceden, y sus ingresos son variables en función de los precios y salarios correspondientes en cada mercado.

El ingreso promedio alcanzado por cada familia a nivel general fue de S/. 30,706 para el año 1977-78, en la comunidad de Piñankay este promedio fue de S/. 42,544, en la comunidad de Kasacancha fue

de S/. 9,606 y en Huarcocondo de S/. 33,653. Esto muestra lo desiguales que pueden ser los ingresos y en una pequeña microregión con características no grandemente diferentes entre comunidades.

Los ingresos por venta de productos se hace de maneta espaciada durante todo el año, en diferentes mercados de la zona, dentro y fuera de la comunidad, y los compradores son: comuneros, comerciantes, la Cía. Cervecera y vecinos de los diferentes villorios existentes en Antapampa. Los ingresos por venta de la fuerza de trabajo se obtienen a diferentes tasas de salario pagadas por: los mismos comuneros, los pequeños y medianos propietarios, la Cooperativa, y otros empleadores fuera de la zona para lo cual los comuneros deben migrar. Los mercados de trabajo están fragmentados.

Este ingreso monetario de diversa composición está desigualmente distribuido dentro de cada comunidad, y su concentración es mayor en la comunidad de Kasacancha donde el recurso tierra está menos concentrado.

El gasto monetario anual promedio general es de S/. 29,973, muy cercano al ingreso monetario. El gasto diario promedio fue de S/. 82.12, el ingreso diario promedio fue de S/. 84.10 y el salario diario promedio pagado por los comuneros fue de S/. 82.30; esto indicaría que la tasa de salario se forma sobre la base de los gastos monetarios promedio necesarios para la subsistencia de las familias comuneras, sin tener en cuenta los costos de la producción autoconsumida. Sin embargo, estos resultados no nos parecen definitivos y requieren de mayor elaboración.

El gasto total anual está dividido en: gastos para la producción, que representan el 18.2% del total, y los gastos para el consumo que constituyen el 81.8%.

El 74% del gasto está destinado a la compra de productos e insumos provenientes de la industria, lo cual muestra el grado de inserción de las familias comuneras en la división social del trabajo. Además, que éstos están sujetos a los fenómenos inherentes a la producción industrial, en términos de: variaciones de precios, cambios en la producción industrial.

e. *Economía de transición*

La economía familiar comunera que funciona dentro del contexto de la "comunidad" se presenta como una economía en transición, cuya tendencia no nos es posible aún determinar dado el carácter de nuestro estudio.

Pero tenemos indicadores que señalan el carácter transicional en estas economías.

En primer lugar, la racionalidad económica de las familias comuneras funciona sobre la base de un doble cálculo económico: un cálculo económico no capitalista inherente a la organización económica de la familia de la comunidad, donde lo más importante es la reproducción de la familia dentro de la comunidad; y un cálculo económico capitalista subordinado a las reglas vigentes fuera de la familia y de la comunidad.

En segundo lugar, las diferentes formas de propiedad y posesión de la tierra, posibilitan la existencia de variadas relaciones de producción dentro de la comunidad que coexisten en función de la reproducción de cada familia.

En tercer lugar, la producción tiene un doble destino: el autoconsumo y el intercambio, esto indica que la economía familiar comunera no es autosuficiente.

En cuarto lugar; la estructura de consumo está formada por un fuerte integrante de productos industriales, lo cual hace dependiente del exterior a la familia comunera tanto en su producción como en sus hábitos de consumo.

Finalmente, un aspecto específico a esta transición en Antapampa es la organización de las familias comuneras en comunidad, donde lo individual prima sobre lo colectivo. Sin embargo, la comunidad es algo más que la asociación de familias comuneras, pues, además de existir una superestructura comunal compuesta por: la organización política de la comunidad, su propia ideología, tradición cultural, identidad comunal; existe una organización de la producción y del trabajo dentro de la comunidad, en la cual se conjugan: relaciones de producción y de circulación de reciprocidad, las faenas

comunales, la reasignación de tierras dentro de la comunidad por el sistema de aparcería y la existencia de un mercado interno a la comunidad.

Todo lo dicho hasta aquí tiene evidentes implicaciones en el diseño de políticas de desarrollo. Estas deben tener en cuenta que actúan sobre unidades heterogéneas, cuyos mecanismos de producción, distribución y circulación no son únicos.

5. **La economía de la familia comunera en Antapampa** (Aproximación teórica)

a. *Generalidades*

Las familias comuneras poseen: cierta cantidad de recursos, y cuentan con cierta cantidad de fuerza de trabajo, con los cuales llevan a cabo la producción, y si ésta no alcanza a cubrir las necesidades de la familia —como es casi siempre el caso⁴¹— la familia está obligada a buscar fuentes de ingreso complementarias, en general vendiendo temporalmente su fuerza de trabajo.

De otro lado, parte de la producción (M_1) es intercambiada bajo diferentes modalidades, dentro de las cuales la más importante es la venta, con cuyo ingreso la familia accede a la compra de otros productos agrícolas e industriales que no produce (M_2). De esta manera las familias comuneras establecen relaciones de intercambio simple, o sea:

$$M_1 - D - M_2$$

Por tanto, la economía de las familias comuneras está constituida por un conjunto de actividades productivas, comerciales y de venta de fuerza de trabajo, que les permite alcanzar ciertos niveles de subsistencia, los cuales se diferencian de familia en familia en función de sus recursos y de sus capacidades para generar ingresos monetarios. Son, pues, varias sus fuentes de ingresos y múltiples las relaciones de producción que los miembros de cada familia deben

41. Los campesinos llamados ricos alcanzan dicha producción y en algunos casos la sobrepasan, aunque los mecanismos de precios relativos ponen en causa constantemente su autosuficiencia, dadas sus relaciones comerciales.

establecer; las cuales definen el carácter de transición que tiene la economía familiar.

La característica central de la economía de las familias comuneras es que dicha diversidad de actividades tiene como eje, en torno al cual gira, las actividades de producción agropecuaria y las relaciones de producción que se establecen dentro de la comunidad. Las cuales son aún determinantes en el comportamiento y toma de decisiones de las familias campesinas. Sin embargo la economía familiar, dentro de la comunidad, está siendo cambiada cualitativamente por las relaciones mercantiles de las familias.

Para explicar lo anteriormente dicho y sobre la base del conjunto de observaciones empíricas de la primera y segunda parte del presente trabajo hemos elaborado un modelo gráfico.

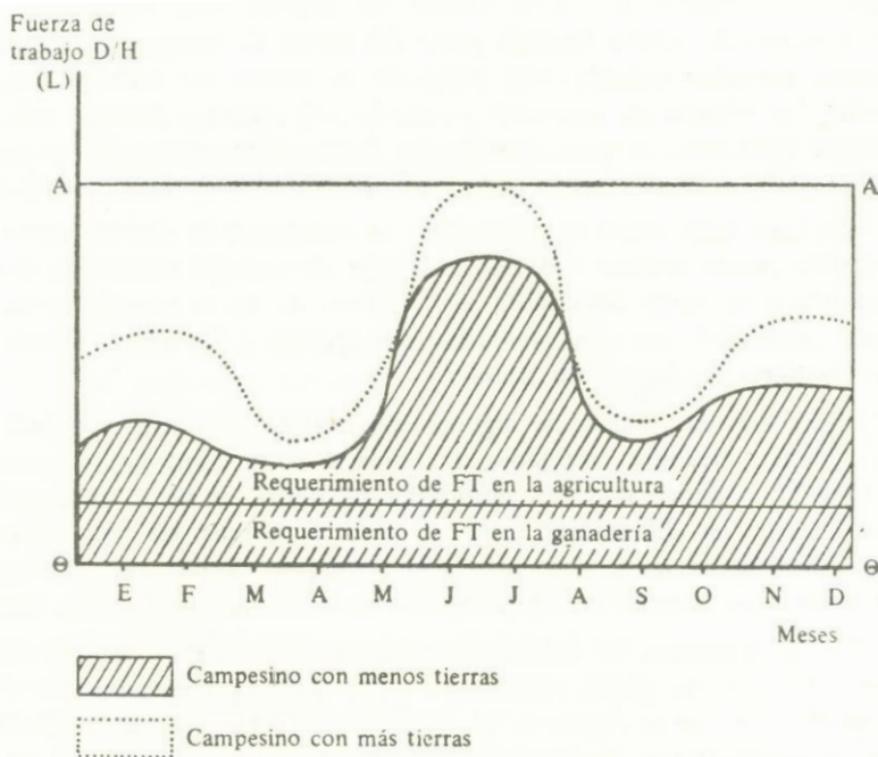
Antes de entrar a explicar el modelo mismo, debemos convenir en que, dado el carácter estacional de la agricultura en Antapampa, la utilización de la fuerza de trabajo está supeditada al ciclo agrícola. En el gráfico 1 tenemos que la familia comunera cuenta con una disponibilidad de fuerza de trabajo en días/hombre de ΘA durante 12 meses. Para las labores agropecuarias tiene un requerimiento estacional variable, que en total representa el área hachurada del gráfico 4. El resto, o sea el área no achurada constituye la fuerza de trabajo disponible para otras actividades o para ser vendida en los diferentes mercados de trabajo, a los cuales tienen acceso los comuneros. Es evidente que los requerimientos de fuerza de trabajo para la agricultura dependen del tamaño de la tierra en usufructo.

Antes de explicar nuestro modelo hacemos dos supuestos: 1° Se trata de la actividad productiva de un año agrícola, por consiguiente la estacionalidad ya está incorporada. 2° Se supone que se trata de un año "normal" en clima y que no hay variaciones bruscas en precios y salarios, por consiguiente la incertidumbre es reducida.

Vamos a seguir el orden en el cual se realizan las distintas actividades en la familia comunera.

a. En primer lugar y dado que la agricultura es la actividad más importante en Antapampa, convenimos en que la producción agrí-

GRAFICO 4



cola es el eje de funcionamiento de la economía familiar comunera. Estando subordinadas a ésta la ganadería y la transformación de productos.

En el primer cuadrante del gráfico 5 definimos la cantidad de tierras (T) en uno de los ejes y la fuerza de trabajo (L) en el otro eje. Hemos encontrado⁴² que cada familia tiene cierta cantidad de tierra, variable —según su grado de riqueza— y cierta disponibilidad de fuerza de trabajo, variable también según la composición familiar, que la representamos por ΘA y que corresponde en días/hombre al área $\Theta AA'\Theta'$ del gráfico 4. De otra parte, cada familia comunera necesita cierta cantidad de fuerza de trabajo anual para

42. Ver: Relaciones de producción, pág. 107.

las actividades agrícolas, en función del tamaño de las tierras que posee. Los requerimientos de fuerza de trabajo está representado por la recta CR. Dicha función parte del punto C, porque la familia necesita permanentemente una parte de la fuerza de trabajo para atender las labores no agrícolas: cuidado del ganado, recoger leña, acarrear agua, etc., o para atender las faenas comunales. El requerimiento autónomo de trabajo está representado por el segmento OC.

De otro lado, como la agricultura es estacional la familia comunera sólo puede utilizar OB de su fuerza de trabajo total, que corresponde a la parte hachurada del gráfico 4. Si la familia posee tierras como OT' los requerimientos son iguales a las disponibilidades familiares de fuerza de trabajo.

Pero, éste es el caso de algunos campesinos, los otros campesinos o tienen menores cantidades de tierra y están comprendidos entre O y T', o tienen mayores cantidades de tierra, es decir, más allá de OT'. Son las diferencias entre cantidad de tierras, de una parte, y las diferencias entre disponibilidad y requerimiento de trabajo, que están a la base del establecimiento de relaciones de producción.

b. La aplicación de fuerza de trabajo a una cierta cantidad de tierra (T) permite cierta producción (Q), que representamos en el cuadrante (II) de la figura 5, y asumimos una función de producción de rendimientos constantes,⁴³ la recta OP. La tangente del ángulo (a) es el coeficiente de rendimiento por unidad de tierras, depende de la calidad de las tierras,⁴⁴ y de la tecnología.⁴⁵

Entonces, con una combinación de OT' de tierras, con OB de fuerza de trabajo, se obtiene una producción de OQ'. Pero la cantidad producida OQ', es, en general, menor a la cantidad de productos (intercambiables o no) suficientes para que la familia campesina pueda subsistir y reproducirse, producción de subsistencia que defi-

43. El supuesto de rendimientos constantes es bastante plausible para la agricultura comunera de Antapampa, dada la abundancia relativa del trabajo respecto a la tierra, que permite suponer que la tierra no llegará a constituirse en factor limitante. Si se dan rendimientos decrecientes, no afectan nuestras conclusiones.

44. La calidad de la tierra puede ser natural: con riego, con poca pendiente, etc., o artificial: mayor abonamiento, entretenimiento, etc.

45. Hacemos abstracción del riesgo propio a la agricultura serrana.

niremos momentáneamente como OQ'' . Dado que $OQ' < OQ''$, la familia campesina está obligada a buscar ingresos complementarios.

Existen algunos campesinos cuya producción es mayor a OQ'' , de los cuales nos ocuparemos más adelante.

c. La producción de subsistencia OQ'' puede convertirse en ingreso monetario (Y), si se vende la totalidad de la producción, y se convertiría en un ingreso OY'' , en el cuadrante (III) del gráfico 5. Así obtenemos la recta de transformación producto-ingreso $Q''Y''$ que define, a precios dados por la tangente del ángulo (p), la producción o el ingreso necesario para la subsistencia de la familia campesina.

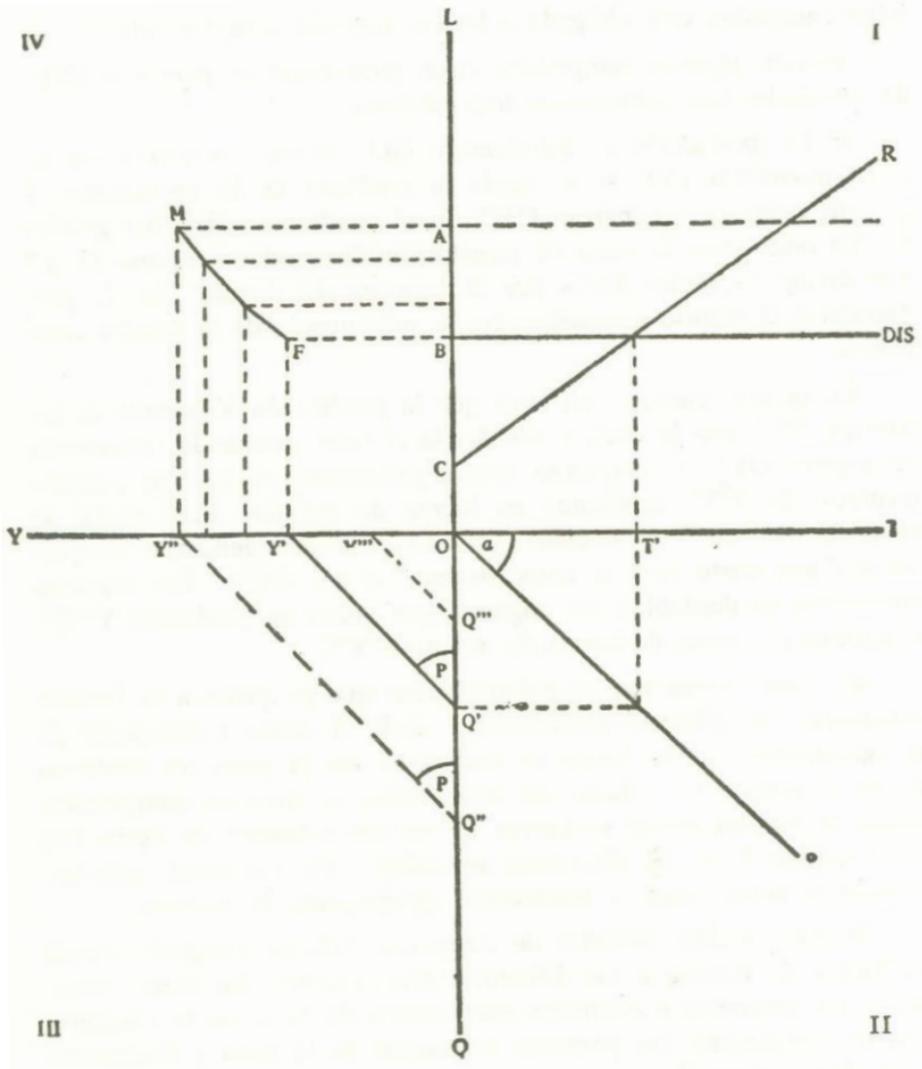
En nuestro ejemplo, en vista que la producción alcanzada es solamente OQ' , con la cual, y vendiendo el total producido, alcanzaría un ingreso OY' , el campesino deberá procurarse un ingreso complementario de $Y'Y''$ vendiendo su fuerza de trabajo. Pero si no se vende el total de lo producido —lo cual es el caso general— se queda con una parte para el autoconsumo,⁴⁶ o sea OQ''' . Los ingresos monetarios se desdoblán en: ingresos por venta de productos $Y'''Y'$, e ingresos por venta de fuerza de trabajo $Y'Y''$.

d. Como quiera que el único recurso que le queda a la familia comunera, sin utilizarse plenamente —dado el carácter estacional de la agricultura— es la fuerza de trabajo o sea la parte no hachurada en el gráfico 4, y dadas las necesidades de ingresos complementarios, la familia vende su fuerza de trabajo sobrante, es decir, BA en el gráfico 5, en los diferentes mercados a los que puede acceder, durante el tiempo que su producción agropecuaria le permite.

Durante dichos períodos de tiempo la familia comunera vende su fuerza de trabajo a los diferentes demandantes: los otros comuneros, los pequeños y medianos propietarios de la zona, la Cooperativa de Antapampa, las pequeñas industrias de la zona y finalmente a los demandantes de otras zonas para lo cual tienen que migrar temporalmente. En cada caso los salarios difieren por esto la curva de ingreso salarial (FM), en el gráfico 5, tiene forma acodada.

46. Consideramos dentro del autoconsumo OQ''' la producción trocada, la cual además de ser pequeña no conduce a la obtención de ingresos monetarios.

GRAFICO 5



Por cierto, tenemos que señalar que en algunos casos los ingresos monetarios pueden ser mayores a $Y''Y''$. También veremos esto posteriormente.

Esta breve descripción es una síntesis apretada de nuestros principales resultados empíricos y nos permite ver: 1. los múltiples determinantes de la economía de las familias comuneras, y las formas y condiciones de cómo se integran los comuneros al resto de la formación social. 2. los variados y precarios equilibrios que deben alcanzar o que alcanzan forzosamente las familias comuneras con el objeto de satisfacer sus necesidades.

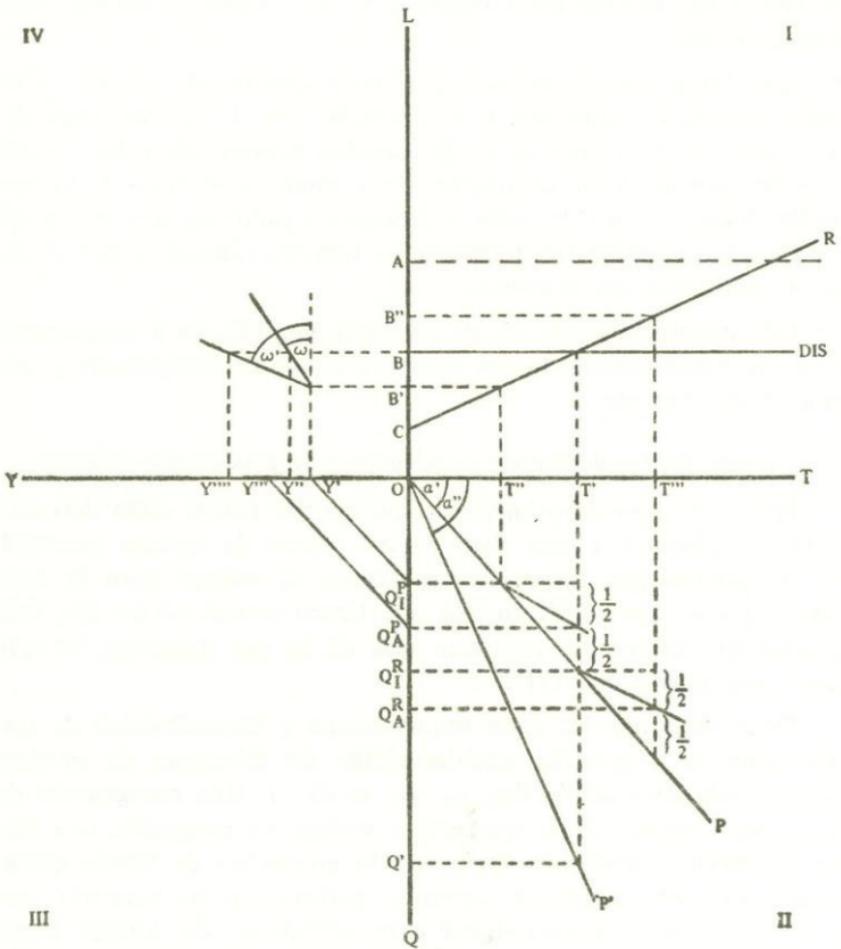
Esta descripción sólo nos da una idea simplificada y estacionaria de la economía comunera, que vamos a tratar de completarla y ponerla en movimiento.

b. Tierras, fuerza de trabajo y relaciones de producción internas

Hemos visto en la primera sección que las tierras están desigualmente distribuidas, y que dada cierta fuerza de trabajo potencial existen familias que disponen más fuerza de trabajo para la agricultura que la que requieren: las que tienen menos tierras que OT' (gráfico 6). Otras que requieren más de lo que disponen, las que tienen más tierras que OT' .

Estos desequilibrios entre requerimiento y disponibilidad de trabajo, están al origen del establecimiento de relaciones de producción en cada comunidad. Para lo cual se da: 1. Una re asignación de las tierras a través de la aparcería o trabajo en compañía, o a través del arrendamiento, en cuyo caso la asignación de tierras queda consolidada para el período agrícola, pudiendo o no coincidir con un equilibrio entre disponibilidad y requerimiento de trabajo familiar. 2. En un segundo momento se establecen tres formas de relaciones de producción: las relaciones de producción familiares, en cuyo caso la disponibilidad y los requerimientos de trabajo coinciden; las relaciones de producción comuneras recíprocas (el *ayni*), con las cuales la oferta y la demanda de trabajo pueden equilibrarse para quienes tienen pocas tierras, y para los que tienen más tierras pueden o no equilibrarse, ésto significa que la reciprocidad puede

GRAFICO 6



o no darse; y en tercer lugar las relaciones de producción asalariadas con las cuales se llega al equilibrio necesario entre oferta y demanda de la fuerza de trabajo.

Un caso particular son las relaciones de aparcería que se establecen de la siguiente manera. Supongamos que un campesino "pobre" tiene OT'' de tierra y un campesino rico OT''' (gráfico 6), al

mismo tiempo el campesino "pobre" tiene una demanda de fuerza de trabajo de OB' , en tanto que cuenta con una disponibilidad de OB , tiene entonces un superávit de fuerza de trabajo para la agricultura de $B'B$ y no tiene posibilidades de entrar al mercado de trabajo o los salarios son muy bajos. En cambio el campesino "rico" tiene una demanda de fuerza de trabajo OB'' y dispone de OB fuerza de trabajo, esto quiere decir que tiene un déficit de fuerza de trabajo de BB'' y no puede conseguir fuerza de trabajo en el momento oportuno. Ante esta situación el campesino "rico" decide entregar parte de su tierra $T'T''$ al campesino pobre, quien acrecienta sus tierras de OT'' hasta OT' , punto en el cual su disponibilidad y requerimiento de fuerza de trabajo familiar se equilibra para dicha cantidad de tierras. Pero a cambio de la tierra recibida, el campesino "pobre" debe entregar una renta en productos: la mitad de la producción, sobre las tierras en aparcería $T'T'$, para lo cual deberá emplear su fuerza de trabajo excedentaria para cultivar las tierras recibidas. Esto si su función de producción es P .

Si el campesino "pobre" trabaja independientemente sobre sus propias tierras obtiene una producción de OQ^P_1 (Gráfico 6), al recibir $T'T'$ tierras en aparcería llega a producir $Q^P_1Q^R_1$ más, de la cual debe entregar como renta de la tierra $Q^P_AQ^R_I$, al campesino "rico", logrando así una producción neta de OQ^P_A . En tanto que el campesino "rico" si no entrega en aparcería sólo producirá OQ^R_I pero al entregar tierras al campesino "pobre" recibirá de éste una renta de la tierra de $Q^R_IQ^R_A = Q^P_AQ^R_I$ con la cual logra una producción de OQ^R_A .

El establecimiento de relaciones de aparcería lleva implícito un cálculo en términos de renta, salarios y producción para los comuneros. Para el campesino "pobre" el producto neto de aparcería $Q^P_1Q^P_A$ al venderse en el mercado le proporciona un ingreso monetario de $Y'Y''$. Si la tasa de salario agrícola es de (w) , con la cual se procuraría un ingreso monetario por venta de fuerza de trabajo de $Y'Y'' < Y'Y'''$, con lo que le conviene entrar en relaciones de aparcería. Pero si la tasa de salario agrícola fuera más alta (w') entonces no entrará en relaciones de aparcería, pues, su Ingreso por

venta de fuerza de trabajo $Y'V'''$ será mayor al ingreso proporcionado por la aparcería $Y'Y'''$. Teniendo en cuenta en el cálculo los gastos en insumos utilizados en la producción.

En el caso del campesino rico le convendrá establecer relaciones salariales con el campesino pobre y encargarse él mismo de la producción, si la tasa de salario es de w , en cambio dará sus tierras en aparcería si la tasa de salario es w' .

En conclusión: para el comunero "pobre" la producción en aparcería menos la renta que debe entregar, o sea el remanente $Q_1^P Q_A^P$ debe ser mayor o igual al ingreso salarial que podría alcanzar (si puede vender su fuerza de trabajo) más el valor de los insumos utilizados para dicha producción. En tanto que para el "comunero rico" la renta de aparcería que debe obtener será mayor o igual a los costos de producción que le hubiera causado la producción de la tierra dada en aparcería, si hubiera conseguido fuerza de trabajo y/o la hubiera podido remunerar a un salario más alto que el corriente.

Las repercusiones del sistema de aparcería al interior de la comunidad son varias: el campesino "pobre" disminuye su necesidad de entrar en el mercado de trabajo para procurarse los ingresos necesarios a su subsistema, pues, si no recibe tierras en aparcería producirá OQ_1^P y deberá asalariarse para alcanzar $Y'Y'''$ (gráfico 6). Si su producción es mayor deberá asalariarse menos.

Si las tierras son de mejor calidad será aún menor su necesidad de asalariarse, en el caso contrario, probablemente deberá asalariarse relativamente más. De ahí que las luchas campesinas por más y mejores tierras constituyen reivindicaciones entre otras cosas en contra de mayor salarización.

Para el campesino con más tierras, el sistema de aparcería le permite escoger ventajosamente entre relaciones de producción de aparcería y relaciones salariales, además le permite obtener una renta de la tierra diferencial. De otra parte en una visión de largo plazo le permite asegurarse de fuerza de trabajo en el futuro, dado que se mezclan las relaciones de parentesco y compadrazgo con las relaciones de producción.

c. Producción y productividad

La producción depende de la cantidad de tierras disponibles ⁴⁷ por familia, de la fuerza de trabajo disponible —familiar y contratada— de cierta tecnología y de un "fondo de dinero" para sufragar los gastos productivos.⁴⁸

En el gráfico 6 se ha representado dos funciones de producción P y P', la primera tiene un rendimiento menor a la segunda, o sea que el coeficiente técnico $a' < a$. La diferencia corresponde a la mejor calidad de tierras de P', que normalmente corresponde a un campesino "rico" que además de tener tierras con riego puede mejorar la calidad de la tierra gracias a su "fondo de dinero", mayor que el "campesino pobre" al que correspondería la función P.

Es evidente que el rendimiento por unidad de superficie es mayor en el caso de P' que en el caso de P, es decir:

$$\frac{OQ'}{OT'} > \frac{OQ_1^R}{OT'}$$

de la cual se benefician los campesinos que tienen la posibilidad de mejorar sus tierras o sus insumos.

De otra parte, también es posible que con menores cantidades de tierras se puedan alcanzar mayores niveles de producción, si los rendimientos corresponden a P' en lugar de P, para lo cual los campesinos con menores tierras deberán tener: mejores calidades de tierras, mayores fondos de dinero y mejor tecnología.

Las diferentes productividades obtenidas por cada familia dan lugar a ganancias diferenciales, que se traducen, a la larga, en algún fondo de acumulación sólo para algunos campesinos y con características especiales que veremos más adelante. Así, los campesinos con menores cantidades producidas y con menores productividades

47. Las tierras disponibles están compuestas por las tierras propias, más las tierras alquiladas y las tierras en aparcería.

48. Creemos conveniente enfatizar que no consideramos al "factor" capital, que eventualmente estaría compuesto por herramientas, insumos, etc., porque —además de haber en pequeña cantidad— su creación y reproducción no constituye el "objetivo" de la economía comunera. Y si se quiere las herramientas, aperos, etc. son sólo valores de uso para el campesino.

están más propensos a la semi-proletarización dado que tienen que conseguir mayores ingresos monetarios vendiendo su fuerza de trabajo.

d. Intercambio y formación de ingresos

Se había supuesto en un comienzo que una determinada producción OQ' (gráfico 7) se alcanzaba sólo bajo ciertas condiciones, y que dicha producción es insuficiente para sufragar las necesidades de la familia comunera, que requeriría de una producción mayor, o sea OQ'' , con la cual y en la hipótesis de vender toda su producción, le permitiría alcanzar un ingreso OY'' , a precios (p) dados inicialmente. Esto evitaría vender su fuerza de trabajo.

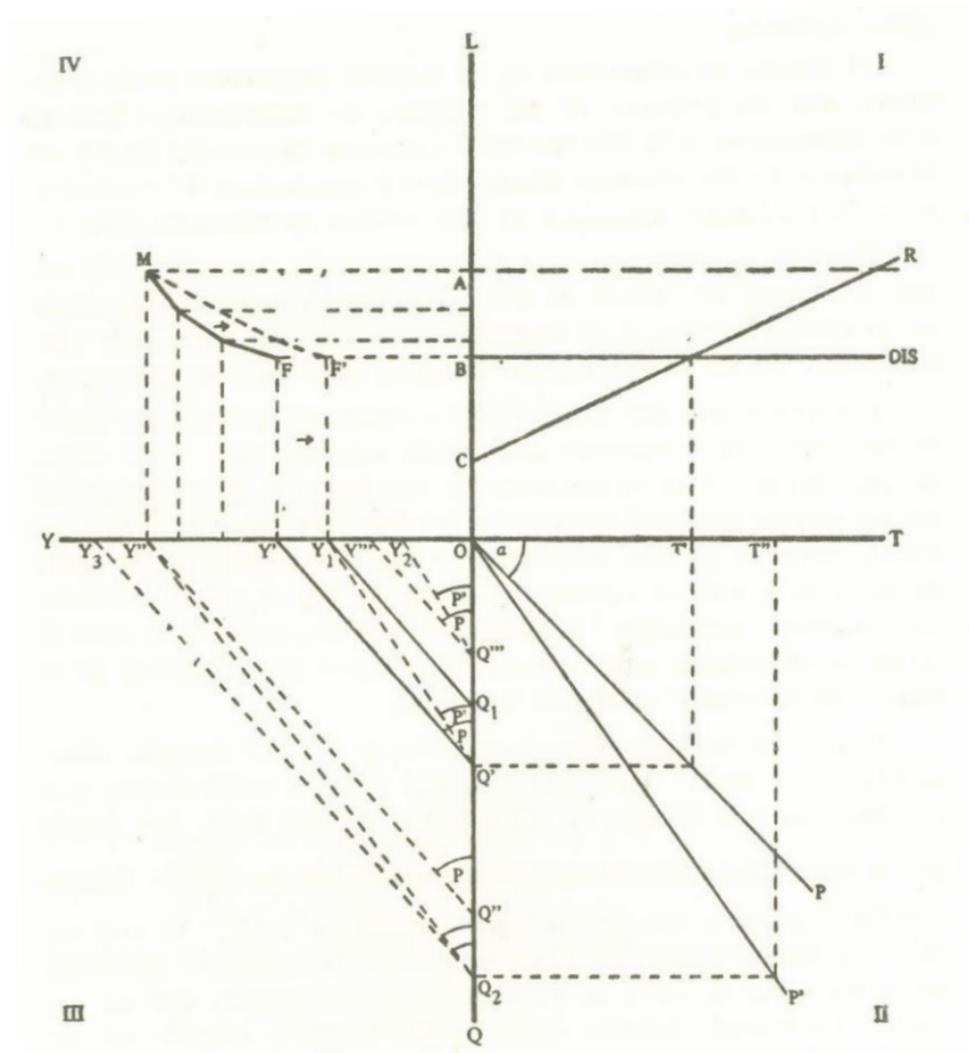
Pero ocurre que la producción es solamente OQ' , vende $Q'''Q'$, la cual se traduce en un ingreso monetario $Y'''Y'$ y autoconsume QQ''' . Esto supone que la familia campesina debe completar sus ingresos asalariándose para obtener $Y'Y''$ ingreso. Esta es la posición inicial de la familia a partir de la cual veremos las diferentes variaciones que sufre la conformación de sus ingresos, en la medida de su inserción en los diferentes mercados.

Si los precios relativos de productos agrícolas/productos industriales varían desfavorablemente al campesino, entonces por la misma cantidad de productos vendidos $Q'''Q'$ obtendrá un ingreso monetario de $Y'''Y_1$ en lugar de $Y'''Y'$, esto significa que el coeficiente (p) se reduce $p' < p$. Ante esta situación la familia tiene dos alternativas: Dejar de vender su producción —total o parcialmente— y autoconsumir o trocar ⁴⁹ una mayor parte de su producción o sea que en lugar de vender $Q'''Q'$ vender solamente $Q'Q_1$, lo cual le ocasionaría una disminución de los ingresos monetarios, debiendo reajustar la composición de su consumo si no desea asalariarse mayormente. Sin embargo, este no es el caso, dados los hábitos de consumo creados en el campesino, que son prácticamente irreversibles, entonces. 2. Tiene que asalariarse para recuperar $Y'Y_1$, es decir para recuperarse de la adversidad de los términos de intercambio. Si

49. Las proporciones trocadas varían con más lentitud, de tal suerte que podemos consideradas constantes.

inicialmente comenzaba a asalariarse a partir del punto Y' , ahora tendrá que hacerlo a partir de Y_1 (ver gráfico 7) lo cual hace que la curva de ingreso salarial FM gire hacia la derecha ($F'M$) lo que a su vez significa encontrar trabajo asalariado a mayores salarios.

GRAFICO 7



Si la tendencia al deterioró de los términos de intercambio se verifica el cual se traduce por la reducción del coeficiente (p), podría llevar, *ceteris paribus*, a una inexorable semi-proletarización de los comuneros.

Por otra parte, eventuales mejoras en sus precios relativos, debidos por ejemplo: a mejoras en la productividad, o a políticas de precios y subsidios favorables al campesinado, pueden contrarrestar dicha tendencia.

El proceso de salarización de las familias campesinas puede acentuarse, aún sin deterioro de los términos de intercambio. Esto se debe básicamente a la incorporación constante de nuevos bienes en la composición del consumo comunero, y a que la tasa de crecimiento de la producción agrícola o es muy lenta o simplemente nula.

También se puede dar una salarización complementaria con el objeto de obtener un "fondo de dinero" mayor, que podría traducirse en un cambio técnico, si el ingreso salarial marginal se traduce posteriormente en un mayor ingreso marginal por venta de productos.

Los campesinos con pocos recursos están más próximos a proletarizarse que los campesinos que tienen más recursos. Pero dicha proletarización no es conveniente en términos de los intereses de los campesinos con más recursos, pues, éstos necesitan de fuerza de trabajo para sus propias actividades: razón por la cual ceden parte de sus tierras bajo el sistema de aparcería, con el objeto de favorecer algunos "compadres" o "ahijados" que con más tierras para el cultivo se asalariarán menos. Para dicho efecto la comunidad da el marco institucional e ideológico apropiado.

Los campesinos con mayores recursos, y que por ejemplo tienen más tierras, o sea T'' (en el gráfico 7) y mayores rendimientos, que corresponden a la función de producción P' , y por tanto una mayor producción OQ_2 además de un mayor rendimiento = $\frac{OQ_2}{OT''}$. Dichas

familias alcanzan a obtener un ingreso monetario de Y''' Y_3 —si suponemos que el autoconsumo es igual al caso anterior— generado enteramente por la venta de productos, lo cual significa que no necesitan asalariarse. Además estas familias llegan a obtener un ex-

cedente en productos $Q''Q_2$ que vendido se convierte en un ingreso monetario de $Y''Y_3$, dado que OQ'' ó OY'' son el producto o el ingreso de subsistencia respectivamente.

Pero estas familias "ricas" también sufren de los efectos del deterioro de los términos de intercambio, que se traduce por la reducción de sus ingresos reales por la venta de sus productos, lo cual significa que el coeficiente Ingreso/Producto disminuye, o sea que $\frac{OY_3}{OQ_2} > \frac{OY''}{OQ_2}$ en el gráfico 7. Si el proceso continúa, es decir si la recta O_2Y_3 va girando hacia la derecha sobre el punto Q_2 , puede llegar hasta el punto Y'' en los ingresos monetarios, punto a partir del cual también estas familias se verán obligadas a vender su fuerza de trabajo.

De otra parte, la explicación de la falta de acumulación del excedente en actividades productivas en las comunidades campesinas podría ser la siguiente: En primer lugar, el excedente de producción $O''Q_2$ (gráfico 7) es destinado al consumo improductivo: radios, fiestas, etc., con lo cual se amplía la composición del consumo sin ampliar la producción o la productividad; o este excedente es transferido a otras actividades, sobre todo al comercio, sin que las ganancias comerciales sean destinadas a la acumulación en la agricultura, de ahí que el status de campesino "rico" sea complementado por el de comerciante. En segundo lugar, es posible que' el rendimiento del excedente invertido en el comercio sea mayor al invertido en la agricultura. En tercer lugar, existen dificultades de orden estructural para capitalizar los excedentes en la agricultura "tradicional".⁵⁰

e. *Ingresos, salarios y migraciones*

Dados los escasos recursos productivos y el conjunto de necesidades crecientes de las familias campesinas de Antapampa, en gran parte debidos a su articulación a la economía regional y nacional, y

50. En la encuesta de opinión realizada en Antapampa sobre lo que harían los comuneros si tuvieran dinero, los resultados fueron los siguientes el 26% de comuneros encuestados comprarían más tierras y ganado, el 29% gastaría en ropa, alimentos y educación, el 11% pondría un negocio, el 19% compraría bienes de capital y el 9% compraría una vivienda (CENCIRA-Holanda 1979, 346).

les características estacionales de la producción agrícola, hacen que estas familias requieran de mayores ingresos monetarios que son alcanzados vendiendo su fuerza de trabajo de manera también estacional. Esto hace que se empleen en diferentes épocas del año, en diferentes actividades, con diferentes patrones. De ahí que sus ingresos salariales se vayan conformando por partes y con diferentes salarios.

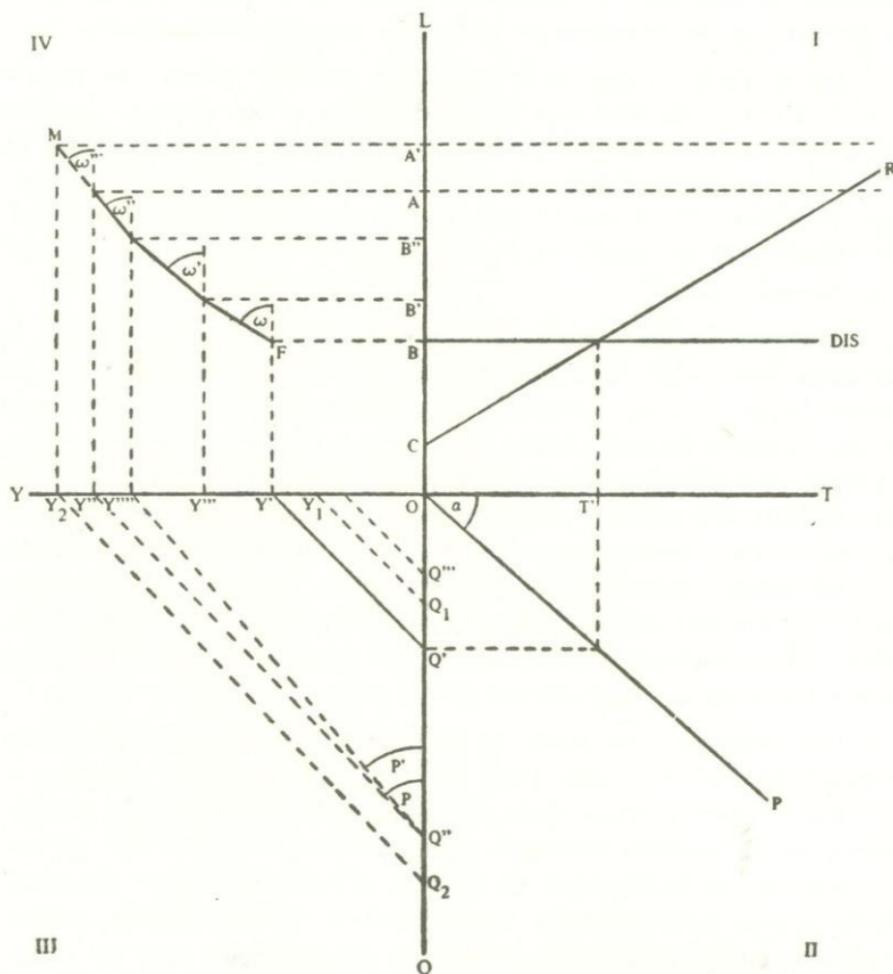
Durante las épocas del año en que las labores agrícolas también precisan de poca o nula fuerza de trabajo, la familia campesina ofrece BA⁵¹ de su fuerza de trabajo (gráfico 8) para procurarse el ingreso Y'Y". Este ingreso lo va formando por partes, pues, debido a múltiples razones la demanda de fuerza de trabajo es limitada, o proviene de zonas alejadas y obligan al campesino a migrar temporalmente, o proviene de actividades productivas permanentes como las pequeñas industrias. De esta manera la familia comunera se encuentra enfrentado a una demanda de trabajo fragmentada, y por tanto debe completar sus ingresos a tasas de salarios diferentes.⁵² De esta manera obtendrá un ingreso Y'Y'" vendiendo BB' de su fuerza de trabajo a una tasa de salario (w), otro ingreso Y'"Y'" vendiendo B'B'" de su fuerza de trabajo a otra tasa de salario menor (w') y una última parte del ingreso Y'"Y'" la completará vendiendo B"A a una tasa de salario (w").

El comunero está permanentemente expuesto a las fluctuaciones en la demanda de trabajo y de los salarios reales, pero también tiene que afrontar el problema del crecimiento demográfico, y por consiguiente del crecimiento de la oferta de trabajo potencial en cada familia. Lo cual implica el crecimiento del autoconsumo y de los ingresos. Si la oferta de trabajo se desplaza de BA a BA' (gráfico 8) como fruto del crecimiento vegetativo de la familia, ésta tiene una mayor disponibilidad de fuerza de trabajo de OA', que dada una cantidad fija de tierras T', supone un incremento del autoconsumo de

51. Tal como vimos en el gráfico 4, BA corresponde a la disponibilidad de la fuerza de trabajo familiar remanente después de ser usada en las actividades agropecuarias.

52. El salario promedio pagado en 1977-78 en actividades no-agropecuarias fue de S/. 217 día/hombre, el salario pagado por la cooperativa fue de S/. 90. día/hombre. (CENCIRA-Holanda 1979, 193).

GRAFICO 8



OQ'''' a OQ_1 y un consiguiente aumento del producto-ingreso de subsistencia $Q''Y''$, que se desplaza hacia la izquierda en el cuadrante III, y que deviene $O_2 Y_2$, lo cual implica que la familia comunera requiere de un mayor ingreso de $Y''Y_2$, que ceteris-paribus puede ser obtenido vendiendo la fuerza de trabajo excedentaria AA' a una tasa de salario (w''''). El ingreso suplementario $Y''Y_2$ puede ser alcan-

zado vendiendo la fuerza de trabajo, en la zona o migrando temporalmente, a una tasa de salario no menor a w'' , en caso contrario es posible que un miembro de la familia migre definitivamente.

La migración temporal o definitiva también puede producirse por el deterioro de términos de intercambio, si por ejemplo la recta de transformación $Q'' Y''$ gira hacia la derecha y se convierte en $Q'' Y''''$ o sea que los términos de intercambio pasan de (p) a (p') que es menor. Si las condiciones de la producción no se modifican, un miembro de la familia que proporciona $B'' A$ de la fuerza de trabajo deberá migrar.

Volviendo a los efectos que pueden tener las variaciones en la demanda externa de trabajo y de las tasas de salario sobre la economía de las familias comuneras, que combinados con las variaciones de los términos de intercambio dan lugar a diversas situaciones. Por ejemplo: una disminución de la demanda externa de trabajo —aún con salarios constantes— combinada con un deterioro de términos de intercambio, puede llegar a reducir el ingreso en forma doble, lo cual puede constituirse —si la tendencia persiste— en presión para la migración definitiva de algún o algunos miembros de la familia. Claro está que efectos contrarios también pueden darse, los cuales frenarían las migraciones definitivas.

Un problema importante es la fijación de las tasas de salario externas (w, w', w'') que, para las familias comuneras, constituyen variables exógenas. Estas tasas dependen de muchos aspectos: crecimiento de la pequeña industria zonal, políticas salariales del gobierno, aumento de la demanda de trabajo en las zonas donde habitualmente migran temporalmente, por ejemplo en La Convención, debido a mejoras en los precios internacionales del café, etc. Así, las variaciones en la evolución de estos múltiples aspectos inciden favorable o desfavorablemente en la economía familiar comunera, en cuanto se refiere a los ingresos particionados que debe alcanzar.

f. *Balance*

La economía familiar comunera descrita esquemáticamente constituye un complejo mundo, en el cual se mezclan varias racionalida-

des sociales con diferentes cálculos económicos; que sólo es comprensible en su globalidad y en su movimiento.

Los diferentes aspectos que hemos visto: utilización de la fuerza de trabajo, tierras, producción, productividad, transformación del producto en ingreso, precios relativos, intercambio y términos de intercambio, demanda externa de fuerza de trabajo, salarios, renta, migraciones, constituyen elementos de funcionamiento de una economía que debe entenderse como el fruto de las relaciones sociales que se establecen dentro de la comunidad entre familias comuneras, combinadas a las relaciones de éstas con el exterior.

Las familias comuneras están sujetas a un gran número de variables, algunas de las cuales las controlan y otras no, de ahí que su gestión económica sea más compleja de lo que corrientemente se cree.

El modelo que hemos construido muestra cómo la alteración de cualquier variable, que haga parte de la economía familiar, puede tener repercusión tanto en las otras variables como en el conjunto de la economía, y por consiguiente en la reproducción de la familia. Por esto, las políticas económicas agrarias que pretenden mejorar las condiciones de los comuneros no pueden ser fragmentarias, pues, la mejora de un sólo aspecto no necesariamente se puede convertir en beneficiosa si es que las otras variables no son afectadas complementariamente. Por ejemplo: dada la escasez de las tierras para los comuneros, una mejora de la calidad de las mismas, puede ser lograda a través del uso de fertilizantes, lo cual puede aumentar la producción y el rendimiento de la tierra y posteriormente el ingreso, pero si los precios para los productos de los comuneros no son lo suficientemente altos, es posible que el aumento del ingreso sólo sirva para pagar los fertilizantes, por consiguiente el efecto económico puede ser nulo para la economía familiar. El modelo nos da una idea de las diferentes interrelaciones entre las variables.

la reproducción anual de la fuerza de trabajo en las comunidades campesinas*

1. Introducción

EL CONCEPTO DEL *Empleo*, aplicado a economías no capitalistas y semimerchantiles como las de los campesinos comuneros, tiene el inconveniente de indefinir el problema o reducirlo a la simple ocupación y formas de utilización de la fuerza de trabajo. El campesino *siempre* está ocupado: "en la chacra siempre hay cosas que hacer". Esto no significa que reciba una remuneración permanente, o que su producción aumente proporcionalmente al uso de su fuerza de trabajo, tal como ocurre con los obreros agrícolas de la costa o, con mayor claridad, con los obreros industriales.

La aplicación de conceptos surgidos del desarrollo industrial capitalista donde el trabajador empleado es ocupado por su empleador durante un período, en el cual debe ser productivo, recibiendo a cambio un ingreso que le permite reproducir su fuerza de trabajo— a realidades tan diferentes como la de los campesinos, no puede conducir a conclusiones relevantes.

Estar empleado en los sectores capitalistas significa reproducir la fuerza de trabajo, sobre la base del ingreso salarial. Para los comuneros no significa lo mismo, pues la utilización de la mano de obra

* Una primera versión de este trabajo fue presentada en el: Taller de discusión sobre Conceptualización de Empleo Rural en América Latina, con Propósitos de Medición. PREALC (OIT) y STPS, México 1981. Publicado en la "Revista Andina" N° 1. Centro Bartolomé de las Casas, setiembre 1983. Versión revisada.

puede hacerse en tareas bastante diversificadas (los campesinos son trabajadores relativamente poco especializados), en cada una de ellas se obtienen usualmente productividades distintas, sólo cuando trabajan en sus tierras y ganado la producción les pertenece, y cada tarea puede ser remunerada con un salario monetario, en especies o mixto, también puede ser gratuita, en el caso de que sean tareas accesorias aunque necesarias.

Cómo englobar este conjunto de ocupaciones, producciones, productividades e ingresos en un concepto operativo, que además sea comparable con la utilización de la fuerza de trabajo en los sectores capitalistas, es evidente que el concepto de reproducción de la fuerza de trabajo es el más adecuado. Además es un concepto que obliga a precisar las condiciones técnicas y sociales bajo las cuales se ocupa la mano de obra, es decir, permite distinguir la reproducción de la fuerza de trabajo dentro de condiciones capitalistas de producción, de aquéllas realizadas bajo condiciones no capitalistas. Con lo cual se introduce la dimensión histórica, tan necesaria para no reducir el análisis de problemas sociales a su comparación con conceptos pre-establecidos, procedimiento que no solamente crea confusiones, sino también falsea los problemas reales.

En este capítulo intentaremos analizar la reproducción anual de las familias comuneras —basada en investigaciones pasadas y en curso—, específicamente en la región del Cusco, que es la más poblada por comuneros y comunidades.

En base de estudios previos se tratará de analizar las relaciones existentes entre la capacidad y disponibilidad de fuerza de trabajo de los comuneros, las diversas tareas que permiten ocupar esta fuerza de trabajo, los resultados productivos de dicha utilización y los ingresos obtenidos, a fin de comprender los comportamientos implícitos de esta compleja economía familiar, que plantean el problema del empleo como una cuestión global, imposible de separado del conjunto de la economía de los comuneros, caracterizada por ser una unidad de producción-consumo.

2. Comunidades campesinas

Las comunidades campesinas ¹ son grupos de familias que se asentaron en las zonas periféricas de las haciendas o cooperativas. Las familias e individuos, pertenecientes a cada comunidad están ligados por relaciones de producción establecidas sobre la base de un volumen de recursos (individuales y comunales): tierras, ganado, bienes duraderos y dinero, muy limitados y desigualmente distribuidos, y por la organización comunal del proceso de trabajo. Su presencia dentro de las economías regionales se ha caracterizado por un permanente conflicto de la comunidad con la hacienda, la cooperativa o con los pequeños y medianos capitalistas. Este conflicto se ha sustentado históricamente en función de la reducción y mantenimiento de los recursos comunales (tierras, ganado) en niveles inferiores a los necesarios para alcanzar una producción de autosubsistencia; dando lugar al establecimiento de un conjunto de relaciones de producción, que han condicionado la organización del trabajo dentro de la comunidad (Gonzales 1978b). La producción de los comuneros es básicamente agropecuaria y artesanal; parte de la cual es comercializada y otra de autoconsumo.

Las comunidades se asientan en un territorio comunal limitado ² históricamente por las haciendas, y distribuido desigualmente entre los comuneros, lo que permite actualmente la organización de la producción y utilización de la fuerza de trabajo familiar de manera diferenciada. Dando lugar a un conjunto de relaciones de producción, circulación y distribución peculiares a las comunidades, que llegan a crear un espacio social diferente del resto de la sociedad peruana, en el que las relaciones sociales no son capitalistas. Sin embargo, la comunidad sólo puede explicarse como parte de una formación social con predominancia capitalista, a la cual está ligada mediante relaciones de producción, circulación y relaciones jurídico-políticas.

1. Para una ubicación social y espacial de las comunidades y comuneros, ver los capítulos 1 y 2.

2. Las limitaciones de los terrenos comunales son cuantitativas y cualitativas. Las tierras son escasas y de baja rentabilidad, que en general no permiten la reproducción independiente de las familias ni de la comunidad.

3. **¿Problema del empleo o problema de reproducción anual de las familias comuneras y de la fuerza de trabajo?**

Siendo impreciso el concepto de empleo, se ha preferido empezar por la descripción del proceso de reproducción ³ de la fuerza de trabajo de los comuneros.

a. La reproducción de la fuerza de trabajo de las familias comuneras se realiza con cierta autonomía, es decir, que las partes más importantes de los productos e ingresos que reproducen a las familias se generan dentro de la comunidad y economía familiar. Sin embargo, no son suficientes para reproducidas totalmente, esto significa que para la reproducción anual de la familia, a un determinado nivel de vida, los comuneros deben acceder a otras fuentes de ingreso, fuera de la comunidad. Este margen de ingresos resulta crucial para su reproducción, y está en función inversa al volumen anual de producción agropecuaria o artesanal, y en relación directa al gasto monetario anual. Dicho gasto puede variar en función de una disminución de los precios relativos de los productos campesinos respecto a los productos industriales que no producen; o también por la ampliación de la canasta de consumo.

El producto-ingreso a obtener fuera de la comunidad es, la variable de regulación de demanda de fuerza de trabajo de las haciendas o de los sectores capitalistas.

De esta manera la *reproducción de la fuerza de trabajo comunera* se basa en la producción realizada sobre sus limitados recursos, estando además en función de las relaciones que establecen los comuneros con el exterior. Esta reproducción resulta siendo funcional a la reproducción de la comunidad y de las familias comuneras que la integran, como a los sectores o unidades que la dominan.

b. De otra parte, el crecimiento vegetativo de la población comunera respecto al no incremento de los recursos —tierra y ganado— y a la débil acumulación de capital en el ámbito rural (en los casos que exista) produce una migración definitiva de algún o algu-

3. No se ha incluido variables demográficas, imprescindibles para la comprensión de la producción y reproducción de la fuerza de trabajo, debido a la naturaleza de nuestro análisis, que cubre un año agrícola.

nos miembros de la familia, que en las ciudades se integran a diferentes actividades económicas. De esta manera las comunidades *producen fuerza de trabajo para otros sectores capitalistas y no capitalistas*, con un bajo o nulo costo para dichos sectores, pues, el costo de formación de la fuerza laboral de los comuneros migrantes no es asumido totalmente por aquellos sectores, sino más bien por los mismos comuneros.

c. Luego, debido a la estacionalidad de la producción agropecuaria que deja períodos de tiempo libre a los comuneros durante ciertas épocas al año, y debido a sus necesidades de ingresos complementarios, los comuneros migran estacionalmente. Esto significa que la comunidad también *produce y reproduce fuerza de trabajo, de manera temporal*, para otros sectores, los que se benefician contratando una fuerza de trabajo que es capaz de sufragar la mayor parte de su propia reproducción. Aquí la reproducción de la fuerza de trabajo tiene un doble carácter. De una parte, permite completar los ingresos para la reproducción de la fuerza de trabajo comunera y, de otra, permite la reproducción de fuerza de trabajo estacional necesaria para ciertos sectores capitalistas.

Por estas razones el llamado problema del empleo se presenta, más bien, como un problema de reproducción de la fuerza de trabajo de los propios comuneros, que permite la producción y reproducción de cierto volumen de fuerza de trabajo para sectores capitalistas. Evidentemente, esto significa que las relaciones de producción y explotación subyacentes se recrean cuando los sectores capitalistas utilizan la fuerza de trabajo de los comuneros.

Bajo estas condiciones el problema del empleo no puede reducirse a aspectos parciales: ocupación de la fuerza de trabajo.

4. Recursos y fuerza de trabajo en las comunidades

A fin de dar contenido a las proposiciones anteriores se examinará los siguientes aspectos:

a. Recursos

En base de los resultados obtenidos en diferentes investigaciones realizadas de 1977 a 1980, en 3 microregiones del Cusco, un in-

ventario de los principales recursos, composición familiar y de la fuerza de trabajo de las familias comuneras de distintas comunidades de la zona se presenta en el cuadro 1.

1. En las tres microregiones el número promedio de miembros por familia está por encima de cinco personas. Este es el tamaño de familia que se reproduce anualmente, y que no ha variado sensiblemente en los últimos veinte años. De alguna manera el problema del empleo radica en cómo cada familia, organiza sus actividades y la utilización de su fuerza de trabajo para reproducirse en ciertos niveles biológicos y sociales dentro de cada comunidad.

2. De los *recursos comunales* el más importante es, la tierra con pastos naturales aptos para la ganadería. Su promedio por familia es variable según las regiones y pisos ecológicos en los cuales se asientan las comunidades. Su utilización es colectiva, y determinan cierto uso de la fuerza de trabajo en actividades pastoriles. En las tres microregiones estudiadas existen pastos en diferentes cantidades, los cuales pueden soportar normalmente una unidad vacuno u ocho unidades ovino por hectárea.

3. El recurso familiar más importante es la tierra, cuya extensión promedio es de alrededor de una hectárea por familia, y está compuesta, de manera variable, por tierras con riego y de secano, y por pastos naturales familiares (véase cuadro 1).

Sin embargo, el promedio de tierras es un dato incompleto, y es necesario señalar que la tierra está desigualmente distribuida en cada comunidad. De esto dan cuenta los coeficientes gini mencionados (0.46, 0.32, 0.39) que indican bajas concentraciones de tierras en las comunidades de las tres microregiones. Esto indicaría que sólo cierto grado de concentración de tierras, en las comunidades, es compatible con el sistema productivo comunal, y que cualquier proceso de concentración mayor estaría en la base a la disolución de la comunidad, tal como lo señalamos en un trabajo anterior.⁴

Es evidente que el cultivo de las tierras familiares, casi siempre divididas en varias parcelas, ocupa la mayor parte de la fuerza de

4. Ver: "La economía familiar comunera".

CUADRO 1

Cusco: Recursos en las comunidades campesinas

	Antapampa 1 (10 comuni- dades)		Paruro 2 (6 comuni- dades)		Canchis 3 (6 comuni- dades)	
	por fami- lia	estd. dev.	por fami- lia	estd. dev.	por fami- lia	estd. dev.
N° de miembros por familia	5.1	2.01	5.13	2.14	5.03	2.34
Tierras						
comunales (pastos, Has.)	4.96		8.9		2.25	
familiares (Has.)						
de riego	0.66		0.48		0.43	
de secano	0.64		1.0		0.35	
pastos naturales	0.10		4.11		17.66	
estandarizadas (Has.)	0.98		0.98		0.78	
Concentración de tierras (coeficiente GINI)	0.46		0.32		0.39	
Ganado						
vacuno	3.05	3.05	2.8		4.3	
ovino	2.71	6.6	8.5		13.5	
porcino	1.64	2.2	1.4		1.1	
equino	0.64	2.1	0.6		1.9	
caprino	—		3.5		—	
auquénidos	—		n.d.		38.9	
Herramientas						
arados	1.08	0.98	0.56		n.d.	
chaquitacllas	1.04	0.99	1.38		1.71	
palas	n.d.		1.48		1.43	
picos	n.d.		1.53		1.57	
lampas	n.d.		n.d.		1.57	

- 1 E. Gonzales, "La economía familiar comunera", **Economía**, N° 5, PUC, Lima, 1980.
Los datos corresponden a 280 familias encuestadas en 10 comunidades, en 1978.
- 2 Proderm, **Diagnóstico de la microregión de Paruro**, Cusco, 1981. Monteagudo, Economía familiar comunal campesina, Memoria, Programa de Ciencias Sociales, PUC, Lima, 1981.
Los datos corresponden a 165 familias encuestadas en 6 comunidades en 1979-80.
- 3 Proderm, **Diagnóstico de la microregión de Canchis**, Cusco, 1981.
Los datos corresponden a 204 familias encuestadas en 6 comunidades de Canchis, en 1980.

trabajo de la familia y es base de la producción agroalimenticia que permite asumir la parte principal de la reproducción física de la familia.

4. El ganado está en función a la cantidad y calidad de las tierras que posee cada familia comunera. La existencia de pastos naturales es un factor importante para la tenencia de ganado ovino y camélido. La cría y explotación ganadera ocupa partes menos importantes de la fuerza de trabajo, y en general a los miembros jóvenes y mujeres de la familia.

5. La dotación de herramientas, todas de fabricación campesina y de origen muy antiguo, está en función del número de miembros de la familia capaces de utilizar dichos instrumentos, más que en función de la cantidad de tierras. Las herramientas, que son parte importante de la estructura tecnológica de los comuneros, definen varios aspectos de la utilización de la fuerza de trabajo: cantidad utilizada; calificación mínima de los comuneros; intensidad de utilización de trabajo. Así el arado se utiliza exclusivamente en terrenos con poca pendiente, y en general con riego, mientras que la *chaquitacla* se usa en terrenos con pendiente, en las laderas de los cerros. De alguna manera, la intensidad de ocupación de la fuerza de trabajo que utiliza el arado es menor a la que usa la *chaquitacla*.

La cantidad de recursos de los comuneros, en especial la tierra, está fijada desde la época de las haciendas, por lo tanto la utilización de su fuerza de trabajo ha variado levemente en cantidad y en calidad, dada cierta tecnología. A esto se agrega que, en gran parte, los cambios tecnológicos introducidos por los comuneros se han dirigido más bien a mejorar la calidad de las tierras (Cencira-Holanda 1979), que a ocupar diferentemente la mano de obra.

Los cambios en la utilización de la fuerza de trabajo se han dado fuera de las actividades familiares, y en particular fuera de la comunidad, tal como veremos más adelante.

b. *Fuerza de trabajo*

Si en las comunidades la posesión de recursos es cuantificable con cierta precisión, la disponibilidad de fuerza de trabajo de cada

familia comunera resulta difícil estimar, debido a la estructura familiar por edades y sexo, y a la división del trabajo establecida, que asigna tareas específicas a hombres y mujeres, a menores y adultos. Esto plantea dificultades de homogenización de la fuerza de trabajo, que sería superable sólo si los comuneros vendieran su fuerza de trabajo en los mercados de trabajo y se pudiese tomar el salario como factor de homogenización y comparación. De lo que se desprende que la utilización del trabajo en actividades propias a cada familia, requiere de un método de estimación adecuado, que en muchos casos puede resultar *a priori*.

En nuestro caso se ha tratado de estimar, de manera global, la disponibilidad anual de fuerza de trabajo y la utilización de dicha fuerza de trabajo, en las comunidades de las tres microregiones a fin de tener una idea de cómo es la *ocupación de la fuerza de trabajo disponible* de las familias comuneras.

Disponibilidad, en el cuadro 2 hemos distinguido dos tipos de disponibilidad: la fuerza de trabajo potencial total y la fuerza de trabajo asalariable.

La fuerza de trabajo potencial total está constituida por los miembros de la familia, varones y mujeres mayores de 12 años. Lo cual da los promedios de 2.98 personas por familia para las comunidades de Antapampa, de 3.04 para las de Paruro, y de 3.13 para las de Canchis. Estas personas estarían potencialmente disponibles durante el año para realizar actividades agropecuarias, artesanales, comunales y de intercambio.

Sin embargo, el número de personas potencialmente disponibles es el resultado de cierta estandarización ⁵ hecha con los siguientes criterios, relativamente arbitrarios:

niños de 6-12 años	0.25
hombres y mujeres de 12-16 años	0.5
hombres de 17-50 años	1.0
mujeres de 17-50 años	0.75
mayores de 50 años	0.5

5. Ver anexo.

CUADRO 2

Cusco: Composición familiar y fuerza de trabajo

	Antapampa		Comunidades de Paruro		Canchis	
N° de miembros de familia	5.1		5.13		5.03	
DISPONIBILIDAD DE LA FUERZA DE TRABAJO						
Fuerza de trabajo potencial total						
personas en edad de trabajo	2.98		3.04		3.13	
N° de días/hombre/año estand.	747		702		782	
Fuerza de trabajo asalariable	2.23		2.42		2.93	
varones	1.15		1.21		1.46	
mujeres	1.08		1.21		1.47	
N° de días/hombre/año total	558		605		733	
varones	288		303		365	
mujeres	270		303		368	
	d/h	%	d/h	%	d/h	%
UTILIZACION DE LA FUERZA DE TRABAJO						
Actividades familiares						
agricultura ¹	320	42.8	312	44.5	115	14.7
ganadería ²	50	6.7	n.d.	n.d.	365	46.7
otras actividades ³	286	38.3	274	39.0	236	30.2
Actividades comunales ⁴						
faenas, trabajo recíproco, minka	31	4.2	102	14.5	17	2.2
Mercados de trabajo ⁴ (hombres)	60	8.0	14	2.0	49	6.2
Fuerza de trabajo disponible	747	100.0	702	100.0	782	100.0

Fuente: Ibid.

- 1 Estimado en base a la cantidad de tierras poseídas por los comuneros, y a los requerimientos de mano de obra por Ha. cultivada, según productos.
- 2 Estimado en base a la cantidad de pastos naturales y ganado poseído por los comuneros, y a los requerimientos de fuerza de trabajo para el pastoreo.
- 3 Estimado por diferencia.
- 4 Estimado a partir de las encuestas.

Luego se ha estimado el número de días/hombre disponibles para el trabajo durante el año por familia, para lo cual se ha multiplicado el número de personas potencialmente disponibles por 250 días.⁶ El resultado es que en Antapampa cada familia comunera dispone —en promedio— de 747 d/h/a, en Paruro 702 d/h/a y en Canchis 782 d/h/a. Este es el *stock* de fuerza de trabajo anual que disponen las familias comuneras.

De otra parte se ha estimado la *fuerza de trabajo potencialmente asaliable*, que puede venderse en los distintos mercados de trabajo, ofrecerse en "reciprocidad" dentro de la comunidad, y que está compuesta solamente por hombres y mujeres mayores de 17 años. Aquí no se ha hecho ninguna estandarización (ver cuadro 2).

El dato más importante a este respecto es el número de hombres adultos disponibles para trabajos asalariados, que son: 1.15 para Antapampa, 1.21 en Paruro y 1.46 en Canchis. Lo que significa que cada familia dispondría de 288 d/h/a asaliables en Antapampa, 302 en Paruro y 365 en Canchis, asignándoles 250 jornadas al año.

Si la fuerza de trabajo potencialmente asaliable trabajara efectivamente como peones agrícolas, durante los 250 d/h/a y se les pagara el salario promedio para cada microregión, los ingresos que obtendrían serían similares al ingreso total (monetario y no monetario) obtenido por las familias comuneras.⁷ Es decir, si el trabajo asalariado fuera generalizado por el desarrollo capitalista, (*Mutatis mutandis*), los niveles de ingresos salariales de las familias comuneras asegurarían la reproducción de la fuerza de trabajo, con la sola ocupación de un miembro varón de la familia. Sin embargo esto no sucede, pues en esta región las unidades de producción capitalista (CAPs, pequeños y medianos propietarios, pequeñas empresas y Estado) sólo pueden absorber una pequeña parte de la fuerza de trabajo de los comuneros.

6. Es usual asignar 270 días de trabajo al año para derivar la disponibilidad de la fuerza de trabajo en áreas rurales, nosotros hemos escogido conservadoramente 250 días.

7. En Antapampa el ingreso total (monetario y no monetario) por familia fue en 1977-78 de 48,711 soles. Si un miembro de la familia hubiera tenido un empleo asalariado permanente, hubiera obtenido 45,000 soles trabajando 250 días al año pagándosele el salario promedio.

Utilización, hemos agrupado la ocupación de la fuerza de trabajo disponible en tres ámbitos: el familiar, el comunal y en los mercados de trabajo,

La mayor parte de la fuerza de trabajo es utilizada en las actividades familiares (ver cuadro 2), el 87,8% de la mano de obra disponible en las comunidades de Antapampa, el 83.5 % en Paruro y el 91.6% en Canchis. Además, son la agricultura y la ganadería las actividades que ocupan mayormente la fuerza de trabajo familiar. Es necesario señalar que en las actividades familiares la fuerza de trabajo utilizada es heterogénea, está formada por hombres, mujeres, niños y adultos.

La utilización de la fuerza de trabajo en actividades comunales, tales como el trabajo recíproco entre comuneros (*ayni* y *minka*), el trabajo propiamente comunal (faena) y el trabajo asalariado, es —en términos absolutos— relativamente menor: 4.2% para los comuneros de Antapampa, 14.5% en Paruro y 2.2% en Canchis. La intensidad de su utilización está en función de varios aspectos: 1. De la actividad principal; en las zonas agrícolas (Paruro) es más intenso que en las zonas ganaderas (Canchis); 2. Del grado de desarrollo mercantil de cada microregión, donde existen formas de trabajo asalariado, el trabajo comunal es menos usual.

Sin embargo, el papel que cumple el trabajo en comunidad sólo es perceptible en su verdadera dimensión cuando se tiene en cuenta la utilización estacional de la fuerza de trabajo. En las épocas de siembra y cosecha la productividad del trabajo es muy elevada, en dichas épocas la fuerza de trabajo disponible es utilizada al máximo. En estos períodos no hay excedentes de mano de obra, y la mejor manera de llevar a cabo la producción es organizando el proceso de trabajo comunitariamente, para lo cual el trabajo recíproco es una forma social adecuada para la reproducción de la comunidad y de sus familias, y es complementado por una estructura de parentesco que asegura la disponibilidad estacional de la fuerza de trabajo.

Finalmente, la fuerza de trabajo es vendida estacionalmente en los diferentes mercados de trabajo dentro de cada microregión y fuera de ella. Como se observa, el porcentaje vendido sobre el total

de la fuerza de trabajo es reducido, siéndolo menos sobre la fuerza de trabajo asalariable. Se venden el 8%, el 2% y el 6.2% de la fuerza de trabajo disponible en las comunidades de Antapampa, Paruro y Canchis, respectivamente.

La venta de esta fuerza de trabajo está condicionada por la limitación de los recursos familiares, la estacionalidad de la producción, el costo de oportunidad que significa asalariarse, y las posibilidades de encontrar puestos de trabajo.

Tanto para el trabajo comunitario como para el trabajo asalariado, la fuerza de trabajo utilizada ya no es heterogénea, son —en general— hombres adultos les que se ocupan bajo estas relaciones de producción.

Por último, es necesario señalar que la utilización de la fuerza de trabajo en otras actividades ha sido estimada por diferencia. En dichas actividades la fuerza de trabajo es muy heterogénea, las tareas que se realizan son muy diversas y las productividades son variables y en general muy bajas; además aquí se encuentra consignada la fuerza de trabajo desocupada, en vista de la falta de oportunidades y medios de trabajo.

c. La utilización temporal de la fuerza de trabajo

El medio geográfico y las características ecológicas de la sierra peruana definen la oportunidad de utilización de la fuerza de trabajo en las actividades agropecuarias de los comuneros. Las tierras se encuentran en los valles interandinos y en las quebradas y son, en gran parte, tierras de secano por lo cual los cultivos son periódicos. Los comuneros utilizan entonces la fuerza de trabajo con diferente duración e intensidad según la época. Por ello, en algunos meses se utiliza plena o casi plenamente la fuerza de trabajo disponible y en otros en menor medida, lo que posibilita las migraciones estacionales para vender fuerza de trabajo.

De otro lado, tales estacionalidades introducen cambios temporales en el cálculo económico de utilización de fuerza de trabajo. En los meses de siembra y cosecha el costo de oportunidad del uso de la fuerza de trabajo es muy alto, pues en gran medida la produc-

ción depende de una adecuada cantidad de trabajo en estas épocas; en consecuencia, inclusive, salarios muy elevados no son capaces de atraer a los campesinos hacia otras actividades, a migrar o a trabajar asalariadamente en la microregión. Contrariamente en los meses de poco uso de fuerza de trabajo el costo de oportunidad es menor, por lo tanto, el cálculo económico tiene como referencia el complemento de ingresos, para lo cual el campesino-comunero migra o trabaja en otras actividades a condición que el salario recibido cubra los gastos de reproducción diaria del trabajador, más un suplemento para contribuir al ingreso familiar.

En el caso de las comunidades de Antapampa se ha estimado que la fuerza de trabajo es utilizada con diferente intensidad según las épocas.

En el cuadro 3 se observa que durante las épocas de siembra y de cosecha se utiliza mayor fuerza de trabajo. De otra parte, en ninguna época las labores agrícolas absorben totalmente la fuerza de trabajo, ocupándose un máximo de 82.8% del total, el resto se utiliza en actividades de carácter permanente: pastoreo, labores en la casa, producción de chicha. Sin embargo, algunos días en la siembra y cosecha la fuerza de trabajo es utilizada plenamente.

CUADRO 3

Antapampa: Utilización de la fuerza de trabajo potencial total, según épocas

Época	Fuerza de trabajo utilizada (hombres standard)	% sobre la fuerza de trabajo potencial = 2.98 hombres
Roturado y barbecho (junio, julio, agosto)	1.56	52.3
Siembra (setiembre, octubre, noviembre)	2.39	80.3
Labores culturales (diciembre, enero, febrero)	1.82	61.1
Cosecha (marzo, abril, mayo)	2.47	82.2

Fuente: CENCIRA Holanda, 1979, pp. 121.

En épocas de mayor requerimiento trabaja prácticamente toda la familia, mientras que durante los períodos de roturado, barbecho y labores culturales, se libera parte de la familia y puede migrar temporalmente algún miembro.

De otra parte, en los meses de cosecha y siembra, debido a condicionamientos naturales, la disponibilidad individual de mano de obra es insuficiente. Así, si en Antapampa cada familia dispone mensualmente 62.6 d/h/standard y 34.5 días/hombre adulto, y si cada hectárea requiere de 105 días/hombre para ser cultivada, es evidente que la fuerza de trabajo familiar es insuficiente, debiendo recurrirse al trabajo cooperativo entre comuneros. Esta es una de las bases materiales de la existencia de las comunidades, la organización del trabajo bajo presiones ecológicas y en función de una distribución desigual de tierras limitadas.

5. Fuerza de trabajo, productividad y rendimiento

La utilización de la fuerza de trabajo familiar en tierras poco fértiles y con tecnología tradicional, da como resultados rendimientos por hectárea y niveles de producción bastantes bajas. Esto puede observarse en el cuadro 4, del cual se desprenden las siguientes explicaciones.

a. Existen diferencias significativas en los promedios de producción agrícola entre comunidades de diferentes microregiones. Esto por dos razones principales: 1. al "buen" o "mal" año agrícola, es decir, a las variaciones climáticas anuales que da lugar a bajos rendimientos en Antapampa, pues 1977-78 fue un "mal año", y a mejores rendimientos en Paruro, pues 1979-80 fue "buen año"; 2. a la importancia relativa de las actividades productivas, por ejemplo, la producción por familia en las comunidades de Canchis es menor que en las otras microregiones debido a que esta zona es relativamente más ganadera que agrícola.

b. Los comuneros obtienen menores rendimientos que los alcanzados por pequeños y medianos propietarios capitalistas y por las cooperativas, quienes operan con mejores niveles tecnológicos y tienen mejores tierras. Sin embargo, es necesario señalar que estos mismos sectores capitalistas alcanzan rendimientos más bajos que los obtenidos en otras regiones del Perú.

CUADRO 4

Cusco: Producción y rendimiento de productos agrícolas en las comunidades campesinas

	Antapampa 1 (1977 - 78) Kgs.	Paruro 2 (1979 - 80) Kgs.	Canchis 3 (1979 - 80) Kgs.
Papa			
producción anual por familia	871	1.423	629
rendimiento promedio por Ha.	2,310	5,650	5,956
rendimiento promedio por Ha., sectores capitalistas	10,000	10.000	10,000
Maíz			
producción anual por familia	473	1,387	308
rendimiento promedio por Ha.	930	n.d.	1,441
rendimiento promedio por Ha., sectores capitalistas	1,400	2,000	1,500
Trigo			
producción anual por familia	73	463	104
rendimiento promedio por Ha.	617	900	1,268
rendimiento promedio por Ha., sectores capitalistas	1,500	1,500	1.500
Cebada			
producción anual por familia	111	148	113
rendimiento promedio por Ha.	970	598	1.852
rendimiento promedio por Ha., sectores capitalistas	1,500	1,500	1,500
Habas			
producción anual por familia	112	281	118
rendimiento promedio por Ha.	703	664	906
rendimiento promedio por Ha., sectores capitalistas	2,400	n.d.	n.d.

Fuente: Ibid.

1. CENCIRA, Holanda 1979.

2. PRODERM, Paruro 1981.

3. PRODERM, Canchis 1981.

c. Dada la reducida extensión de tierras que poseen los comuneros es significativa la diversificación de su producción, que se explica por: 1. la necesidad de alcanzar cierta autonomía en la producción de autosubsistencia; la aversión al riesgo existente (Figuroa 1981) por las condiciones climáticas cambiantes y fluctuaciones de precios de los distintos productos. Esto no permite tener en cuenta en el cálculo económico las economías de escala que podrían obtenerse si se centrara la producción en un solo producto; 2. a la posesión parcelada de las tierras de los comuneros ubicadas en diferentes pisos ecológicos. Cada familia tiene varias parcelas distribuidas en diferentes lugares.

Las condiciones de producción, diversificación y rendimientos, de las familias comuneras se presta para plantear el problema del subempleo rural por "productividad". Sin embargo, tal como se ha explicado esto significaría, más bien, atraso tecnológico que subempleo.

Los bajos rendimientos de la tierra y de los niveles de producción familiares explican las características de la reproducción de la fuerza de trabajo dentro y en función de la comunidad. De un lado es imposible un desarrollo capitalista con tales rendimientos. De otra parte, productividades y rendimiento son explicables en función del sistema productivo comunero, pues, si se desea comparar con otros sectores es necesario analizar los mecanismos de intercambio de la familia comunera como unidad, antes que por productos.

De todas maneras los rendimientos promedio están por debajo de los socialmente aceptables, y no suelen permitir alcanzar un nivel de vida suficiente para buena parte de los comuneros, quienes buscan conseguir complementos en ingresos salariales, a su producción deficitaria. Todo ello a pesar de la eficiente gestión de su producción (Figuroa, 1981), dados sus pobres recursos: (tierras) y variables (clima, precios, tecnología) a las que están supeditados.

En este sentido, la organización comunal del proceso de trabajo es la que permite alcanzar, por lo menos, estos rendimientos.

6. Fuerza de trabajo e ingresos

Dadas las múltiples actividades, las distintas relaciones de producción y la duración variable en la utilización de la fuerza de tra-

bajo por los comuneros, la obtención de productos y de ingresos resulta siendo —contrariamente a los sectores capitalistas— una compleja estructura que relaciona: cantidad de fuerza de trabajo con producción e ingresos, no siempre de manera proporcional, tal como se observa en el cuadro 5. Tras la utilización de fuerza de trabajo para la obtención de un producto o ingreso existe una estrategia de subsistencia, en función de la manutención de la familia comunera y con ella de la fuerza de trabajo. Este cálculo "económico" resulta incomparable con el de sectores capitalistas, donde la rentabilidad es el *leit motiv* de la producción.

En el cuadro 5 se presentan los promedios para las diez comunidades de Antapampa, como caso ilustrativo. En dicho cuadro se ha tomado exprofesamente los datos sobre el uso de la mano de obra, en base a la estandarización realizada anteriormente. Estas observaciones suscitan las siguientes reflexiones:

CUADRO 5

Antapampa: Utilización de fuerza de trabajo e ingresos

Utilización de fuerza de trabajo	d/h	%	Ingreso S/.	%	Ingreso/d/h S/.
En actividades familiares	656	88	20,574	42	31
agricultura	320	43	11,030	23	34
ganadería	50	7	8,087	16	162
otras actividades	286	38	1,447	3	5
autoconsumo			18,005	37	
Sub-total			38,579	79	59
Oferta fuera de la familia	91	12	—		—
dentro de la comunidad	37	5	—		—
trabajo comunal	31	4	—		—
trabajo asalariado	6	1	494		82
fuera de la comunidad (trabajo asalariado)	54	7			
en la microregión	46	6	7,035	14	131
migraciones temporales	8	1	1,767	4	221
Otros ingresos (migraciones definitivas y arriendo)			836	2	
Total	747	100	48,711 *	100	65

* Corresponde aproximadamente 300 dólares promedio de 1977-78.

a. La familia comunera utiliza el 88 % de su fuerza de trabajo en actividades familiares, con las que obtiene un 79% del ingreso anual total (ingreso monetario + autoconsumo), y ofrece su fuerza de trabajo fuera de la familia utilizando el 12% de su fuerza de trabajo potencial total, con lo que obtiene el 21 % de su ingreso.

b. Entre la agricultura y la ganadería se tiene el 76% del ingreso total y el 62% del ingreso monetario, pero se utiliza solamente el 55% de la fuerza de trabajo total. Esta fuerza de trabajo está distribuida en: 50% familiar, 4% comunal y 1 % asalariada. Las "otras actividades", que representan el 38% de la fuerza de trabajo utilizada sólo contribuyen en un 3% al ingreso total; esto es explicable en la medida en que dichas actividades son complementarias, la producción artesanal es marginal, las tareas son realizadas por niños y mujeres, los comuneros no reciben una retribución monetaria, son actividades sin vinculación directa con la producción o circulación, o simplemente la fuerza de trabajo está desocupada.

c. Entre las actividades familiares, en las que se emplea fuerza de trabajo heterogénea, y las actividades fuera de la familia, en las que se emplea fuerza de trabajo homogénea —hombres adultos— existen diferentes grados de socialización del trabajo. El empleo de fuerza de trabajo fuera de la familia que representa el 32 % de la fuerza de trabajo potencialmente asaliable, es de aceptación social dentro y fuera de la comunidad, en tanto que mujeres y niños trabajan sólo dentro del ámbito familiar.

d. El trabajo comunal (reciprocidad y faenas) ocupa solamente el 4% de la fuerza de trabajo total, y en general, no tiene remuneración monetaria, pero sí en trabajo (reciprocidad), siendo esto lo más importante, ya que, esta mano de obra se utiliza en momentos claves, es decir tiene una utilidad temporal muy elevada para la reproducción de la fuerza de trabajo y de la familia, y por consiguiente un alto costo de oportunidad.

e. Los comuneros ocupan el 7% de su fuerza de trabajo bajo relaciones salariales-capitalistas y la mayor parte se ofrece en la misma microregión, existiendo una baja tasa de migración temporal a otros lugares.

f. La remuneración diaria por la mano de obra es variable, y tiene el siguiente orden de importancia: primero, ingresos salariales por migraciones temporales; segundo, los ingresos por venta de productos pecuarios; tercero, ingreso salarial obtenido en la microregión; cuarto, ingreso salarial obtenido dentro de la comunidad; quinto, ingresos por la venta de productos agrícolas.

Aquí es necesario distinguir la remuneración a la fuerza de trabajo asalariada, de la retribución de la fuerza de trabajo no asalariada: agricultura, ganadería y otros. Tanto por las diferencias cuantitativas como por sus aspectos cualitativos.

g. Finalmente el ingreso total día/hombre obtenido, de S/. 65 (\$ 0.50) está por debajo inclusive del salario mínimo legal establecido para la microregión. Pero permite un gasto diario por familia de 133 soles, con el que se reproduce física y socialmente la familia comunera. No existiendo relación de equivalencia entre lo que se suministra como fuerza de trabajo y lo que se gana como contrapartida. En esta diferencia se expresaría, de alguna manera, la llamada "auto-explotación" de la fuerza de trabajo comunal.

7. Formación temporal del ingreso comunero

Una de las grandes diferencias entre la economía familiar comunera y los peones agrícolas permanentes o los obreros urbanos estatales es que, mientras para los últimos el flujo del ingreso es permanente y uniforme durante todo el año, la familia comunera experimenta oscilaciones mensuales y estacionalidades según sus fuentes de ingresos, como puede observarse en el cuadro 6.

En este sentido, otro de los aspectos de la reproducción de la fuerza de trabajo comunera es alcanzar un 'eficiente' flujo de ingresos mensuales para sostener la familia. La práctica mercantil ha enseñado a los comuneros a establecer una estrategia de consecución de ingresos mensuales basada en el carácter *precio-aceptante* de su economía.

Los meses de mayor flujo relativo de ingresos monetarios para las comunidades de Antapampa son junio y julio, meses en los cuales se realiza la cosecha. El 17.2 % del ingreso monetario total se

CUADRO 6

Antapampa: Repartición mensual del ingreso monetario promedio por familia campesina - Año 1978

Ingresos por	MES												AL AÑO
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	
Trabajo agrícola	11	10	12	11	6	3	4	7	9	7	10	8	7.7
Trabajo no agrícola	21	20	21	19	11	10	13	22	19	14	21	17	16.7
Migración temporal	12	12	9	8	5	2	4	5	4	3	5	10	5.7
SUB-TOTAL	44	42	42	38	22	15	21	34	32	24	36	35	30.2
Ventas productos agrícolas	25	23	21	16	38	60	59	34	41	47	16	29	35.7
Ventas productos pecuarios	7	12	12	24	27	16	10	15	7	14	25	17	16.4
Ventas productos transformados	5	5	5	5	3	2	2	4	4	3	5	4	3.7
Ventas otros productos	14	13	14	13	7	5	6	10	12	9	13	11	10.0
Venta chicha	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1.0
SUB-TOTAL	53	55	54	59	76	84	78	64	65	74	61	62	67.1
Otros ingresos	4	3	4	3	2	1	1	2	3	2	3	3	2.7
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	—
	5.5	5.8	5.4	6.1	10.7	17.2	13.3	8.2	6.6	9.1	5.9	7.1	100

Fuente: CENCIRA-Holanda 1979, pp. 284.

obtiene en junio y el 13.3% en julio, y está explicado sobre todo por la venta de productos agrícolas.

Los ingresos por venta de fuerza de trabajo se obtienen en mayor porcentaje durante los meses de enero, febrero y marzo, y con menor intensidad en agosto, setiembre, noviembre y diciembre. Dentro de estos ingresos, los obtenidos por migración temporal se generan, básicamente, en diciembre, enero, febrero y marzo.

Los ingresos por venta de productos pecuarios tienen un carácter "estabilizador" del flujo de ingresos, pues se obtienen en los meses en los que disminuye la mano de obra y la venta de productos agrícolas, es decir, en los meses previos a las cosechas: abril, mayo (antes de la gran cosecha o segunda cosecha) y noviembre (antes de la primera cosecha o cosecha temprana).

Evidentemente, los meses con menores ingresos relativos son de enero a abril. Lo cual corrobora la afirmación de que el costo de oportunidad de la fuerza de trabajo en esta época es menor que en los meses de cosecha y siembra. Por ello, en la formación de ingresos, durante estos meses, la variable salario en el mercado de trabajo importa más en el comportamiento campesino que la variable costo de oportunidad, *vis a vis* su propia producción. En los meses de cosecha y siembra dicha relación se invierte.

Nótese que algunas fuentes de ingreso observan regularidad mensual durante el año: ventas de productos transformados, venta de "chicha" y otros ingresos (alquileres y transferencias de migrantes definitivos). Sin embargo, es mínimo, su peso relativo en el ingreso total.

En síntesis, el grado de circulación de la fuerza de trabajo, mercancías y dinero tiene variaciones, durante el año, que dependen de ciertas variables de comportamiento cuya ponderación, por parte de los comuneros, varía de mes a mes en función de los diferentes momentos del proceso productivo.

8. Conclusiones

El concepto de empleo parece impreciso para dar cuenta de lo que sucede con la mano de obra en un contexto rural no capitalis-

ta como es la comunidad campesina. Luego, es difícil medido a partir de cualquiera de los criterios convencionales —ocupación, productividad o ingresos— ya que es parte o uno de los aspectos en que ésta interviene. Además, dicha visión está restringida a aspectos empíricos que no ayudan a una cabal interpretación del proceso de reproducción de fuerza de trabajo bajo condiciones no capitalistas, pero al mismo tiempo subordinado a la circulación mercantil capitalista.

Así es más adecuado tratar la reproducción de la fuerza de trabajo y de la familia comunera como un proceso conjunto que constituye el objetivo final de la economía familiar en las comunidades campesinas. Por lo tanto permite analizar adecuadamente: primero, las diferentes actividades y diferentes lugares donde se ocupa la fuerza de trabajo familiar y las diferentes relaciones de producción, que permiten a cada familia obtener una producción o alcanzar un ingreso; segundo, la producción y el rendimiento alcanzados en base a los recursos familiares y comunales utilizados en diferentes actividades productivas y de circulación; tercero, los ingresos monetarios obtenidos y sus modalidades de obtención.

Este complejo mecanismo que aparentemente trata de alguna unidad económica altamente sofisticada, se refiere a las familias rurales que integran las comunidades campesinas y que constituyen los sectores más pobres de la población, pero cuyos limitados recursos (tierra, ganado, agua) son manejados con una "eficiencia" propia al objetivo de su organización: la reproducción física y social de las familias comuneras y con esto la reproducción de la comunidad campesina.

La reproducción de comuneros y comunidades se opera básicamente en función a relaciones de producción no capitalistas (familiares y comunales), pero dentro de un contexto mercantil capitalista, al que se van integrando paulatinamente en base a la venta de productos y fuerza de trabajo. En consecuencia la mano de obra ya no depende solamente del empleo de la fuerza de trabajo dentro de la comunidad sino fuera de ella, tanto en la microregión como en la región.

De otra parte, no aparece claro que los campesinos sean funcionales al capitalismo y que esto explique su existencia y tampoco que la causalidad sea al revés. Existe una interrelación entre ambos, cuya naturaleza está definida por la estructura y dinámica productiva tanto del capitalismo como de los comuneros. Por un lado, el menor desarrollo relativo del capitalismo agrario regional no ha permitido la incorporación de los campesinos-comuneros bajo relaciones de producción capitalistas, tampoco los sectores industriales-urbanos capitalistas. Por otro lado, los campesinos no han alcanzado un desarrollo capitalista en base a sus pobres recursos, dando la impresión de economías campesinas "bloqueadas", que pueden reproducir la mayor parte de su fuerza de trabajo al margen de relaciones de producción capitalistas. Es en este sentido que los sectores capitalistas, dada su aletargada acumulación de capital, se benefician de la reproducción autónoma de buena parte de la mano de obra campesina, al no contar con el capital suficiente para emplearla. Sin embargo, el grado de incidencia macroeconómica de tales beneficios es pequeña dada la estacionalidad de la contratación de mano de obra y los pocos días trabajados por los comuneros.

En esta perspectiva las llamadas políticas de empleo rural deben plantearse de manera distinta, como un conjunto de acciones para mejorar tecnologías, precios, salarios y créditos que redunden en mejoras sustantivas del nivel de vida e ingresos campesinos. Lo cual requiere de una importante transferencia de recursos y voluntad política de parte de los gobiernos.

estructura socioeconómica de la comunidad campesina

1. Introducción

PESE A LOS VARIADOS ESTUDIOS sobre comunidades campesinas, aún existe una indefinición sobre el carácter "comunal" de su organización socioeconómica. La sola presencia de relaciones de reciprocidad dentro de las comunidades no justifica el uso riguroso de la categoría "comunal" o "economía comunal". Esto significa que la comunidad campesina es, sobre todo, una organización no capitalista definida legalmente,¹ como: "una agrupación de familias que poseen y se identifican con determinado territorio y que están ligadas por rasgos sociales y culturales comunes, por el trabajo comunal y la ayuda mutua, y básicamente, por las actividades vinculadas al agro",² antes que como una unidad económica donde la "economía comunal" sea definida analíticamente, como una unidad económica diferente en sus resultados productivos y distributivos, a la adición de familias comuneras.

En este capítulo nuestro objetivo es plantear un conjunto de reflexiones sobre la *economía de la comunidad campesina* de la sierra peruana, su estructura y funcionamiento. Comunidad entendida como una organización social de pobres del campo, que mediante

1. Desde los años 20 la comunidad indígena ahora campesina ha sido reconocida legalmente por el Estado, y al mismo tiempo legitimada como una organización de carácter no capitalista, que se desenvuelve dentro de un país donde el Estado es el normador del desarrollo capitalista. Este controvertido aspecto no ha sido discutido en los trabajos sobre comunidades campesinas.

2. (Estatuto Especial de Comunidades Campesinas, art. 2^o D.S. 37-70-A, del 17/2/1970).

su asociación alcanzan resultados productivos (agropecuarios y artesanales) y distributivos distintos a los campesinos individuales, con respecto a la reproducción de sus familias y de su fuerza de trabajo, con repercusiones sobre la economía de sus respectivas microregiones.

Paralelamente nos interesa discutir dos afirmaciones antagónicas sobre las comunidades campesinas. Algunos dicen que la comunidad campesina constituye una traba al desarrollo capitalista de la sierra, mientras que otros aseguran que podría ser una de las bases para el desarrollo socialista. Ambas afirmaciones apelan a argumentos distintos, no siempre analíticos ni verificados, sin embargo importantes como premisas para las políticas económicas.

Asumiremos, a lo largo de este artículo, cierto nivel de abstracción de la comunidad con el resto de la economía, con el objetivo de penetrar en sus interioridades, sin complicar la explicación con sus relaciones con el exterior, aspecto ya explicado en el primer artículo.

2. Estructura socioeconómica de la comunidad campesina

La comunidad campesina es ante todo un conjunto de relaciones inter-familiares de producción y trabajo, definidas por la disponibilidad de recursos (tierra, ganado, pastos, agua, herramientas) que tiene cada familia y la comunidad, y por la tecnología existente, dadas ciertas condiciones ecológicas y climáticas.

Una forma de aproximarse globalmente a este conjunto de relaciones es a través de una matriz de relaciones interfamiliares³ tal como se observa en el cuadro 1.⁴ En una comunidad, de cierto número de familias, éstas se interrelacionan a través de intercambios de fuerza de trabajo o recursos en cantidades variables (q_{ij}). El resultado productivo de estas relaciones, que se agrega al trabajo de la propia familia (q_{ii}) sobre sus propios recursos, es una determina-

3. Otra aproximación es a través de una matriz insumo-producto, que explica la organización sectorial y técnica de la producción, que ha sido estudiada por A. Figueroa (1981).

4. Este cuadro ha sido extensamente explicado en el primer capítulo de este libro: Economía Regional y Comunidades Campesinas.

da cantidad de productos agropecuarios y artesanales (O_i), cuyo destino puede ser el autoconsumo (A_i) o venta (YV_i).

La estructura de la economía comunal⁵ está constituida, entonces por la matriz de *insumos* en trabajos y recursos, que intercambian las distintas familias comuneras, a la que se adiciona la faena o trabajo propiamente comunal, en la cual participan todas las familias utilizando su fuerza de trabajo sobre recursos comunales, tal como se observa en el cuadro 1.

Esta matriz tiene algunas características:

a. Define a la comunidad campesina como base⁶ del espacio geográfico social de reproducción de la mano de obra de las familias comuneras, en base a sus trabajos familiares sobre sus propios recursos, y de sus trabajos sobre recursos de otras familias. No obstante, debido a desigualdades en los recursos familiares, no todas las familias reproducen su fuerza de trabajo en base a la producción familiar y comunal, por lo que completan sus ingresos de subsistencia con la venta de su fuerza de trabajo en los mercados de trabajo existentes fuera de la comunidad.

b. La ocupación de fuerza de trabajo en distintas cantidades por cada familia y bajo distintas formas de relaciones de producción depende de varios factores: a) la cantidad de tierra, ganado y dinero, b) el tipo de cultivos y su estacionalidad, c) la tecnología utilizada, d) de la fuerza laboral familiar. Esto significa que, dada cierta estacionalidad de la producción agrícola, las familias necesitan distintas cantidades de trabajo anual en función de los factores anteriores, por consiguiente existen familias que demandan más fuerza de trabajo de la que disponen, otras que consiguen un equilibrio y otras que demandan menos de la que disponen.

Por razones de estacionalidad y costumbre, las familias requieren en ciertas épocas abundante mano de obra, superior a las que

5. El análisis input-output de W. Leontief (1970) es utilizado a lo largo de este capítulo, con las adaptaciones correspondientes al caso particular que tratamos.

6. Hemos visto en los capítulos anteriores, que el espacio en el cual las familias comuneras obtienen sus ingresos está más allá de los confines del territorio comunal, en la microregión y en la región.

disponen familiarmente, épocas como la cosecha, en las cuales el costo de oportunidad de la mano de obra es superior al salario local, por lo que el intercambio recíproco de mano de obra (ayni) entre familias es la solución económica y técnica a este problema, pero que conduce al establecimiento de relaciones de producción de reciprocidad.

De otra parte, existen familias que contratan fuerza de trabajo de manera asalariada, pues las relaciones recíprocas más allá de ciertos requerimientos son impracticables, dada las desigualdades de recursos, lo que ocasiona el establecimiento de relaciones de producción no recíprocas, es decir, asalariadas.

En síntesis la matriz se presenta también como una combinación de distintos tipos de relaciones de producción, que permiten la reproducción anual de las familias comuneras: *a.* relaciones de producción familiares (q_{ji}), *b.* relaciones recíprocas o comuneras ($q_{ij} = q_{ji}$), *c.* relaciones asalariadas (q_{ij}), *d.* relaciones comunales o faenas, donde intervienen todos los comuneros.

c. Las diferencias cuantitativas de las relaciones de producción interfamiliares sólo pueden apreciarse en los resultados de la producción, productividad por hombre ocupado y rendimiento por parcela cultivada o ganado, es decir en el vector Q_i del cuadro 1. Por lo demás, iguales jornadas de trabajo familiar, recíprocas o asalariadas, contabilizadas en días/hombre al año pueden ocultar rendimientos distintos o cierto tipo de explotación, basados en mayores y, sobre todo, mejores recursos.

d. Un aspecto teórico que debemos señalar es la homogeneidad de la fuerza de trabajo adulta ⁷ utilizada e intercambiada por los comuneros, esto facilita la agregación, por lo que la matriz de requerimientos directos e indirectos de fuerza de trabajo es obtenible sin problemas.

Resumiendo, la comunidad campesina se presenta como una matriz socioeconómica de relaciones interfamiliares, de producción y distribución que, bajo ciertas reglas, permite la reproducción de las

7. Se refiere a condiciones físicas de los comuneros, calificación de la mano de obra y conocimiento del medio ambiente.

familias comuneras en base a su propia mano de obra autoutilizada o vendida; y al intercambio de la misma bajo formas no necesariamente asalariadas, con otros miembros de la misma comunidad.

a. *De la comunidad ideal a la comunidad real*

A continuación se presenta diversas posibilidades de organización de las relaciones interfamiliares. Empezando por el caso hipotético de una "economía comunal pura", hasta llegar a un caso similar al de las "economías comunales existentes" actualmente. Este proceso deductivo no coincide necesariamente con algún proceso histórico de la evolución de las comunidades, sin embargo podría tomarse como hipótesis de trabajo. Además, permite suministrar criterios para la elaboración de una tipología de comunidades campesinas del Perú.

Comunidad pura

Una economía comunal pura estaría constituida por un conjunto de familias campesinas que todas intercambian simétricamente su fuerza de trabajo tal como se observa en el cuadro 2. Esto significaría que las diez familias del ejemplo entregan y reciben "aynis" de nueve familias en cantidades iguales, además de utilizar su propia fuerza de trabajo familiar. Fuera de estos tipos de relaciones de trabajo, todas las familias trabajan en faena un cierto número de días al año, lo que es representado por un vector columna (F_E) exógeno que representa las entregas de trabajo a todas las familias, y como un vector fila (F_r) también exógeno que representa la recepción de trabajo por todas las familias. De esta manera, los intercambios entre familias dan como resultado: comunidad = igualdad. Todo esto bajo el supuesto de igualdad cualitativa y cuantitativa de recursos, homogeneidad en la estructura familiar, tecnología similar, propiedad individual de los recursos⁸ y aspectos geográfico-ecológicos similares para todas las familias.

8. Si la propiedad de los recursos fuera totalmente comunal, todo el trabajo sería comunal, y la distribución de la producción se basaría en criterios distintos al de la propiedad individual.

CUADRO 2

		F A M I L I A S (Reciben)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	F_E	Q_i
F A M I L I A S	1	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	⊗	Q_1
	2	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	⊗	Q_2
	3	●	●	○	●	●	●	●	●	●	●	⊗	Q_3
	4	●	●	●	○	●	●	●	●	●	●	⊗	Q_4
	5	●	●	●	●	○	●	●	●	●	●	⊗	Q_5
	6	●	●	●	●	●	○	●	●	●	●	⊗	Q_6
	7	●	●	●	●	●	●	○	●	●	●	⊗	Q_7
	8	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	⊗	Q_8
	9	●	●	●	●	●	●	●	●	○	●	⊗	Q_9
	10	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	⊗	Q_{10}
	F_R	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗		

○ TRABAJO FAMILIAR
 ● TRABAJO RECIPROCO (AYNI)
 ⊗ TRABAJO COMUNAL (FAENA)
 Q_i PRODUCCION ANUAL FAMILIA(i)
 F_E FAENAS ENTREGADAS
 F_R FAENAS RECIBIDAS

Con esta estructura socioeconómica, sin variaciones climáticas nocivas, todas las familias obtendrían una cantidad de productos similares (Q_i), que permitiría reproducir regularmente las familias y la fuerza de trabajo a nivel de subsistencia. Se trataría de la reproducción de una economía cerrada, sin intercambio con el exterior. El papel de la comunidad sería proporcionar fuerza de trabajo en canti-

dades adecuadas a todas las familias, más allá de sus propias disponibilidades, bajo la restricción de ciertos parámetros naturales, como la estacionalidad por ejemplo. O también por las posibilidades de obtención de ciertas economías de escala facilitadas por el trabajo asociado.

Esta comunidad pura sólo podría reproducirse permanentemente si la cantidad y calidad de recursos fuera suficiente para sostener una población creciente. Este no es el caso de las comunidades campesinas del Perú.

Para aproximarnos a la comunidad actual es necesario levantar algunos supuestos de este primer caso teórico.

Comunidad, parentesco y organización del trabajo

Las comunidades campesinas del Perú tienen en promedio 170 familias (Ministerio de Agricultura, 1980), con una varianza bastante grande, pues existen comunidades que tienen más de 1,000 familias. El número promedio de familias por comunidad respecto a las tierras familiares y comunales es relativamente grande, lo que resulta un condicionante para la organización del trabajo, pues es técnicamente impracticable que todas las familias entreguen y reciban días de trabajo de otras familias, es decir 170 familias no pueden necesitar la cooperación de las 169 restantes, aún más si cuentan con su propia fuerza de trabajo familiar. Cuál es, entonces, el criterio que permite agrupar a las familias necesarias para llevar a cabo el trabajo de cada unidad familiar. Al parecer existen dos: *a.* las relaciones de parentesco y *b.* las desigualdades de recursos, que permiten a los "ricos" "contratar" la mano de obra de otros comuneros.

En el primer caso las relaciones de parentesco constituyen, de un lado, una solución técnica al problema de organización del trabajo, y una forma no mercantil de asignación de la mano de obra dentro de la comunidad. El parentesco sirve de sustento a las relaciones de producción entre comuneros. Este aspecto ha sido bastante estudiado desde el punto de vista antropológico, Godelier (1974, 137), Rey (1976), Meillasoux (1979), y De la Cadena (1980), y constituyen el campo donde convergen sociología, antropología y en nuestro criterio también la economía.

En esta perspectiva, la matriz de relaciones interfamiliares sufre una variación como puede observarse en el cuadro 3. Suponemos que la comunidad está compuesta por doce familias, sin embargo sus intercambios de mano de obra han sido organizados en cuatro grupos, probablemente agrupados (Leontief 1970, 103) por relaciones de parentesco. El trabajo familiar es siempre el eje, en tomo al cual se complementa con otras formas de relaciones de producción (ayni y asalariado).

El número de jornadas necesarias para la reproducción de la familia en comunidad, y las distintas relaciones de producción se fijan en función de los recursos de cada familia. Aquí se elimina el supuesto de igualdad de recursos por lo que la familia 4 tiene relaciones de "reciprocidad" con las familias 5, 6 y 7 y relaciones asalariadas con las familias 9 y 11 (ver cuadro 3), pues, suponemos que posee mayores recursos que las otras familias. Mientras que la familia 12 sólo recibe de la familia 11, pero entrega a la familia 11 (ayni), a la familia 10 (ayni sin contraprestación presente, probablemente en el futuro) y a la familia 8 (asalariadamente), ya que se trata de una familia "pobre".

De esta manera los grupos de parientes permiten reproducir la fuerza de trabajo, inclusive con desigualdades de recursos. Esto parece indicar que los lazos de parentesco permiten legitimar dichas desigualdades, o viceversa: las luchas entre parientes, por herencias de tierras, por ejemplo, limitarían en el futuro las relaciones de trabajo recíproco y reforzaría el asalariamiento.

En una economía comunal aún sin relaciones mercantiles con el exterior los orígenes de las desigualdades se fundan en la evolución del parentesco y en las normas sobre la propiedad privada y herencia. Sin embargo, dicha desigualdad no puede ser extrema (Grondin, 1978: 28) por las dificultades de consecución de mano de obra estacional que ocasionaría, y por las pérdidas de bienestar que entrañaría 9 y comprometería la reproducción de la comunidad y sus familias.

9. Ver Sen (1973) quien explica la desigualdad objetiva en términos de recursos e ingresos y la desigualdad normativa en términos de bienestar social.

CUADRO 3

		FAMILIAS (Reciben)														
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	F _E	Q _i	
FAMILIAS I D L a n	1	O	●	●										⊗	Q ₁	
	2	●	O	●										⊗	Q ₂	
	3	●	●	O										⊗	Q ₃	
	4				O	●	●	●						⊗	Q ₄	
	5				●	O	●	●						⊗	Q ₅	
	6				●	●	O	●						⊗	Q ₆	
	7				●	●	●	O						⊗	Q ₇	
	8									O	●	●		⊗	Q ₈	
	9				W					●	O	●		⊗	Q ₉	
	10									●	●	O		⊗	Q ₁₀	
	11				W							●	O	●	⊗	Q ₁₁
	12									W		●	●	O	⊗	Q ₁₂
F _R		⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗			

O	TRABAJO FAMILIAR
●	TRABAJO RECIPROCO (AYNI)
⊗	TRABAJO COMINAL (FAENA)
W	TRABAJO ASALARIADO
Q _i	PRODUCCION ANUAL FAMILIA(i)
F _E	FAENAS ENTREGADAS
F _R	FAENAS RECIBIDAS

Comunidad, desigualdades y subordinación

Aún no se ha esclarecido debidamente el origen de las desigualdades de recursos entre comuneros. Lo evidente es que la desigualdad cambia de contenido cuando los comuneros se integran a los mercados de bienes y trabajo. Veamos porqué, cuando levantamos el su-

puesto de economía cerrada, la asignación de la fuerza de trabajo se funda sobre un nuevo cálculo económico en el que intervienen precios relativos y salarios en los distintos mercados donde los comuneros, redefine y subordina parcialmente a la economía de la comunidad. Además, la reproducción de la mano de obra deja de efectuarse dentro del sólo ámbito comunal, para operar a nivel microregional o regional.

En las comunidades actuales existen diferencias de recursos entre familias que definen, en buena medida, la asignación de fuerza de trabajo (Gonzales (1980), Figueroa (1981)). En el cuadro 4 se plantea la hipótesis que la demanda de fuerza de trabajo está en función de la cantidad y calidad de recursos, por dicha razón las familias 1, 3 y 5 se consideran como las más "ricas", pues reciben o contratan más mano de obra, mientras que las familias 9 y 12 son "pobres", siendo el resto de familias "medias".¹⁰

Una primera observación, a estas desigualdades, es la presencia de una estructura subordinada en tres grupos de familias, probablemente parientes, en virtud de la triangulación de la matriz (Leontief 1970, 102-109). Los mecanismos de reciprocidad tienden a disminuir y paralelamente aparece el trabajo asalariado.

Este proceso se explica por dos razones: 1. Por las desigualdades de recursos, y 2. Por el acceso a "nuevos" mercados de trabajo por parte de los oferentes netos de mano de obra, que son los campesinos medios y pobres.

Las desigualdades de recursos, sobre todo de tierras, la existencia de tecnologías tradicionales y la elección de ciertos cultivos, sustentan la contratación de mano de obra más allá de la disponible familiarmente. Por esto, las familias con mayores recursos son demandantes netas, mientras las de menores recursos son oferentes "netas". Las familias "ricas", que reciben "aynis" de las "pobres", aún si tuvieran la voluntad de devolver los días de trabajo recibido a las "pobres", éstas no podrían ocuparlos por falta de recursos pro-

10. Uno de los criterios para la clasificación de los campesinos, por grados de riqueza, es el balance neto de fuerza de trabajo contratada. Los ricos tienen un excedente, los medios equilibrio y los pobres son contratados más de lo que contratan.

CUADRO 4

		FAMILIAS (Reciben)																
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	F_E	Q_i	YV_i	YW_i	
FAMILIAS I D L a n I A S	1	O			●									⊗	Q_1	YV_1	YW_1	
	2	●	O	●										⊗	Q_2	YV_2	YW_2	
	3	●	●	O	●									⊗	Q_3	YV_3	YW_3	
	4	●	●	●	O	●								⊗	Q_4	YV_4	YW_4	
	5	W	●	●	●	O								W	Q_5	YV_5	YW_5	
	6			W		●	O	●						⊗	Q_6	YV_6	YW_6	
	7					●	●	O	●					⊗	Q_7	YV_7	YW_7	
	8					●	●	●	O	●				⊗	Q_8	YV_8	YW_8	
	9					W	●	●	●	O				⊗	Q_9	YV_9	YW_9	
	10					W						O	●	⊗	Q_{10}	YV_{10}	YW_{10}	
	11											●	O	●	⊗	Q_{11}	YV_{11}	YW_{11}
	12											●	●	O	-	Q_{12}	YV_{12}	YW_{12}
F_R		⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗					

O	TRABAJO FAMILIAR	Q_i	PRODUCCION ANUAL FAMILIA(i)
●	TRABAJO RECIPROCO (AYNI)	YV_i	INGRESO POR VENTAS ANUAL FAMILIA(i)
⊗	TRABAJO COMUNAL (FAENA)	YW_i	INGRESO SALARIAL ANUAL FAMILIA(i)
W	TRABAJO ASALARIADO		
F_E	FAENAS ENTREGADAS		
F_R	FAENAS RECIBIDAS		

ductivos. De esta manera se va gestando el trabajo asalariado dentro de la comunidad.

Sin embargo, la reciprocidad puede ser impuesta por la estacionalidad agrícola, que demanda numerosa mano de obra en épocas de siembra y cosecha, cuando el costo de oportunidad de la mano de obra, en la chacra, es mayor que los salarios pagados fuera de la comunidad, y por consiguiente la única forma de conseguir mano de obra es mediante la reciprocidad.

De otra parte, la estacionalidad agrícola obliga a los comuneros a permanecer en la comunidad durante las épocas de siembra y co-

secha, creando de esta manera externalidades para los comuneros demandantes netos de trabajo.

La creación y desarrollo, aún lento, de mercados de trabajo rurales y urbanos, a los que pueden acceder los comuneros constituye una variante importante para la organización de la comunidad y para la reproducción de la fuerza de trabajo. La posibilidad de escoger en ciertas épocas, entre el "ayni", el trabajo asalariado dentro de la comunidad y el trabajo asalariado fuera de la comunidad, en los sectores capitalistas, amplía las posibilidades de trabajo para las familias fuera de la comunidad, de tal manera que los comuneros demandantes de mano de obra deben competir con otros demandantes fuera de la comunidad. El efecto que tienen, estos flujos de fuerza de trabajo en la economía comunal, es la progresiva conversión del trabajo recíproco en trabajo asalariado, (véase cuadro 4), aunque con las limitaciones señaladas: la estacionalidad y los pobres recursos incluso de los comuneros "ricos" para contratar mano de obra asalariada durante todo el año.

El otro efecto de esta "contaminación" mercantil de la fuerza de trabajo es la introducción progresiva de un cálculo económico más individual, en detrimento del cálculo más o menos colectivista de la comunidad. Esto tiene repercusiones también sobre lo que es el trabajo "comunal" por antonomasia: la faena. Algunos campesinos comienzan a calcular la "tasa de retorno" individual que tiene el trabajo en faena, encontrando que si sus tierras son de secano, no es tan conveniente hacer faenas para arreglar el canal de regadío, o en el caso del campesino con mayores recursos el costo de oportunidad de su trabajo, en determinado momento, es tan elevado, que prefieren pagar un salario a algún campesino pobre, para que lo reemplace en la faena, (véase cuadro 4, familia 5). Este proceso desemboca en una progresiva degeneración de la faena y su reducción a tareas estrictamente favorables a la comunidad: construcción de escuelas, postas, agua potable.

La faena se va transformando cuantitativa y cualitativamente. Además, sus resultados productivos se reparten en función de: *a.* la cantidad y calidad de recursos, especialmente de la tierra; *b.* tamaño y estructura de edades de la familia, por ejemplo una escuela cons-

truida con faenas favorecerá a las familias con hijos en edad escolar. También la faena estaría perdiendo el carácter comunal señalando al introducirse comportamientos individuales en su cumplimiento.

El individualismo propio de la economía de mercado, a la cual se han ido integrando los comuneros, se contraponen a los rasgos colectivistas de la comunidad. Por distintas razones objetivas y subjetivas el comportamiento privado ha ido ganando terreno, con lo cual las desigualdades tienden a agrandarse, y la comunidad se va convirtiendo en una asociación de campesinos individuales con recursos desiguales dentro de un territorio asignado y reconocido por el Estado; eventualmente usan mecanismos de cooperación cuando se trata de actividades donde el trabajo colectivo es más viable, técnica y económicamente, que el trabajo individual familiar.

Este proceso de individualización se consolida con el progreso desigual en las fuerzas productivas familiares. Es decir, la introducción de nuevas técnicas y cultivos, el uso de maquinaria y una paulatina tendencia a la especialización en la producción familiar, tiene efectos de un mayor desbalance entre recursos y requerimientos de mano de obra, que se dirige hacia una sustitución del "ayni" por el trabajo asalariado.

Un ejemplo de una economía comunal en tránsito a una asociación de economías familiares individuales sobre un territorio delimitado es el que se observa en el cuadro 5. Aquí el trabajo recíproco es bastante reducido, mientras que el trabajo asalariado ha ganado importancia, y las faenas han dejado de ser comunales produciéndose una mezcla de trabajo asalariado, trabajo personal y, el de algunas familias: 3, 8 y 10, que no aportan trabajo a las faenas.

En suma, en el Perú existen comunidades clasificables en cada caso planteado,¹¹ salvo la comunidad pura. Existe un proceso de transformación de las comunidades de la sierra, en algunas lentamente, en otras, las más cercanas a los circuitos mercantiles, aceleradamente. De alguna manera, las comunidades también conocen un pro-

11. En el segundo y tercer capítulo de este libro existen datos variados sobre distintas comunidades comprendidas en los casos descritos. Ver también (CENCIRA-HOLANDA 1979).

CUADRO 5

		FAMILIAS												F_E	Q_i	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
FAMILIAS	1	O												●	Q_1	
	2	●	O	●										●	Q_2	
	3	W	●	O											Q_3	
	4	W	W	●	O	●								W	Q_4	
	5	W	W	W	●	O								W	Q_5	
	6						O	●							●	Q_6
	7						W	O	●						●	Q_7
	8						W	●	O							Q_8
	9						W	W	●	O					W	Q_9
	10											O				Q_{10}
	11											●	O	●	●	Q_{11}
	12											W	●	O	●	Q_{12}
F_R		●	●	●			●	●	●			●	●			
	O	TRABAJO FAMILIAR														
	●	TRABAJO RECIPROCO (AYNI)														
	⊙	TRABAJO COMUNAL (FAENA)														
	W	TRABAJO ASALARIADO														
	F_E	FAENAS ENTREGADAS														
	F_R	FAENAS RECIBIDAS														
	Q_i	PRODUCCION ANUAL FAMILIA (i)														

ceso evolutivo desigual en parte hacia el capitalismo. No reconocer estos diferentes grados de individualización de las comunidades tiene el peligro de fosilizarlas, y sobre todo no permite hacer distinciones en las políticas de desarrollo rural. Existen comunidades donde el desarrollo tiene como requisito reconocer la individualización de las economías familiares, mientras que en otras habrá desarrollo si se da valor a la acción comunal. Lo que es necesario enfatizar es que

las comunidades con "economía comunal" se diferencian de las comunidades "individualizadas" en el tipo de relaciones de producción y de distribución prevalecientes en cada una.

b. *Una ilustración cuantitativa: la matriz de flujos de trabajo*

Lo anteriormente expuesto es una reflexión en base a la información obtenida en el estudio de más de mil economías familiares comuneras,¹² con muestras adecuadas para 34 comunidades. Sin embargo, en dichos estudios no se planteó como objetivo explícito una aproximación a la economía de la comunidad, sino al de las economías familiares. Por esta razón, no ha sido posible hasta ahora construir la "matriz de la economía comunal" en base a casos concretos.

No obstante esta limitación hemos efectuado un ejercicio cuantitativo ilustrativo, en base a ciertos supuestos y a cifras sobre días de trabajo intercambiados en "ayni" y asalariadamente, recopiladas por las encuestas realizadas en Antapampa¹³ y en otras microregiones. El objetivo es averiguar si la asociación productiva entre familias de una misma comunidad, en base al intercambio de la fuerza de trabajo, tendría resultados diferentes al del intercambio entre campesinos individuales, es decir, sin comunidad. En otras palabras nos interesa averiguar si la reproducción de la fuerza de trabajo en comunidad tiene ventajas sobre la reproducción de la fuerza de trabajo individual. Estas ventajas provendrían de tres fuentes: las externalidades, las economías de asociación y las economías de escala.

Asumimos una comunidad similar a la presentada en el cuadro 3, es decir, con importante trabajo recíproco y con algún trabajo asalariado, que corresponde al caso de varias comunidades de Antapampa.

En el cuadro 6 presentamos una comunidad campesina hipóticamente compuesta por diez familias, reunidas en tres grupos por relaciones de parentesco.

12. Ver Diagnósticos microregionales de Antapampa (CENCIRA-HOLANDA) Paruro, Acomayo, Canas y Canchis (PRODERM).

13. Ibid.

Estructura de la economía de la comunidad campesina. Flujos de trabajo durante un año
(Días hombre al año)

F A M I L I A S (Reciben)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL	TC	TR	TTC	TW	TT
F	500	10	5			2					517	4		521	15	536
A	10	600	4								614	4	2	620		620
M	5	6	400								411	4	4	419	20	439
D				500	12	4					516	4		520		520
I				10	400	6				3	419	4	3	426		426
L	2		6	4	8	300					320	4		324	30	354
I							400	20	6	18	444	4		448	10	458
A								22	600	30	662	4		666		666
S							4	28	700	3	735	4	16	755		755
								3	10	15	230	4	4	238	30	268
Total	517	616	415	514	422	312	429	658	751	234	4868					
TC	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40					
TR				2		8	15	4			29					
TTC	521	620	419	520	426	324	448	666	755	238	4868	40	29	4937	105	5042

TC : Trabajo Comunal (Faena)
 TR : Transferencias de trabajo dentro de la comunidad
 TTC : Trabajo Total dentro de la Comunidad
 TW : Trabajo asalariado fuera de la comunidad
 TT : Trabajo Total anual

La comunidad ha requerido durante un año de 5,042 días/hombre de trabajo para reproducir a las diez familias. Jornadas distribuidas de la siguiente manera: *a.* trabajo dentro de la comunidad: 4,937 días, *b.* trabajo fuera de la comunidad: 105 días.

El trabajo en comunidad se desagrega de la siguiente manera: *a.* trabajo familiar,¹⁴ 4,600 días/hombre, *b.* trabajo recíproco (*ayni*): 262 días/hombre, *c.* trabajo asalariado: 6 días/hombre, *d.* trabajo comunal (*faena*): 40 días/hombre, y *e.* trabajo transferido: 29 días/hombre.

Los supuestos en los que se basa la asignación de fuerza de trabajo son los siguientes: 1. La fuerza de trabajo es homogénea en su calificación, su agregación es factible y por lo tanto su intercambio. 2. Se excluyen ciertos intercambios de fuerza de trabajo por otros bienes y servicios: intercambio de *ayni* por el uso de un buey, de herramientas, de algún animal de carga (burro o llama), es decir, se excluyen los *aynis bastardos*. 3. El número de días utilizados depende de la fuerza laboral familiar, cantidad y calidad de recursos productivos, tecnología y el "portafolio" de cultivos, ganadería y artesanía. 4. La mano de obra asalariada fuera de la comunidad, en los sectores capitalistas, tiene influencia sobre la asignación interna, sólo en épocas distintas a la siembra y cosecha, dados los salarios pagados en Antapampa y la región del Cusco.

La matriz de flujos de trabajo del cuadro 6, es "expost", por lo tanto son asignaciones efectuadas, y representa las múltiples situaciones que se presentan en la práctica: *a.* la reciprocidad efectiva, los intercambios entre las familias 1 y 2. *b.* la reciprocidad diferida, los intercambios entre las familias 5 y 6, mediante el cual la familia 5 entregará en el futuro los 2 *aynis* que debe a la familia 6. *c.* la reciprocidad actualizada, la familia 7 que paga *aynis* atrasados a la familia 10. *d.* la no reciprocidad y tránsito al asalariamiento, la familia 10 que entrega a la familia 9 más días sin ánimo de pedir reciprocidad, pero sí percibiendo un salario en especies. *e.* el trabajo asalariado, la familia 6 que le vende su fuerza de trabajo a la familia 3 a cambio de un salario monetario o mixto.

14. Que es el que define a la economía campesina individual.

Si bien la matriz de flujos de trabajo es la presentación estática, y oculta en su forma agregada anual, las distintas circunstancias estacionales del uso de la fuerza de trabajo, constituye una primera aproximación sistemática a la economía comunal propiamente dicha.

De otra parte, tanto la faena como el trabajo asalariado fuera de la comunidad los asumimos como exógenos a la "matriz de flujos de trabajo", aunque por razones distintas en cada caso. Las faenas al no depender de los recursos familiares no incluyen en la asignación de mano de obra entre las familias, y el trabajo asalariado porque depende de mercados de trabajo externos, cuya influencia se haría sentir en la asignación sólo en épocas distintas a la de siembra y cosecha, lo que significa que su impacto en la economía comunal es pequeño.

Matriz de requerimientos directos de trabajo

Cada familia tiene distintos requerimientos de fuerza de trabajo al año, que los puede satisfacer de manera directa, con su propia fuerza de trabajo familiar, intercambiando aynis con otras familias o contratando trabajadores asalariados. Estableciendo al mismo tiempo distintos tipos de relaciones de producción. Si dividimos las diferentes cantidades de días/hombre requeridos bajo estas distintas modalidades, entre los requerimientos anuales totales de cada familia, obtendremos la *matriz de requerimientos directos de trabajo*, tal como aparece en el cuadro 7. En esta primera presentación sólo se tiene en cuenta los requerimientos individuales de fuerza de trabajo, y no los requerimientos comunales como la faena.

De la matriz del cuadro 7 se desprenden algunas observaciones que comienzan a hacer variar la percepción inicial que se tiene sobre los requerimientos y utilización de la mano de obra comunal.

1. La gran importancia relativa del trabajo familiar, y el carácter reducido, aunque necesario, del trabajo recíproco y asalariado.
2. Los requerimientos relativos de fuerza de trabajo difieren de los absolutos en función de los requerimientos totales. Por ejemplo: *a.* Los 600 días/hombre de trabajo propio requeridos por las familias 2 y 8 tienen coeficiente 0.97 y 0.91, respectivamente. *b.* Los dos *ayni*, intercam-

CUADRO 7

Matriz de requerimientos directos de trabajo de la comunidad

		F A M I L I A S									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	1	0.97	0.02	0.01	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00
F	2	0.02	0.97	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
A	3	0.01	0.01	0.96	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
M	4	0.00	0.00	0.00	0.97	0.03	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00
I	5	0.00	0.00	0.00	0.02	0.95	0.02	0.00	0.00	0.00	0.01
L	6	0.003	0.00	0.01	0.01	0.02	0.96	0.00	0.00	0.00	0.00
I	7	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.93	0.03	0.01	0.08
A	8	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.91	0.04	0.04
S	9	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.04	0.93	0.01
	10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.004	0.00	0.01	0.02	0.02	0.85

biados por las familias 1 y 6, se convierten en requerimientos relativos de 0.003 y 0.01, es decir, para la familia 1 los *aynis* recibidos sólo representan el 0.3% de la fuerza de trabajo utilizada, mientras que para la familia 6 representan el 1%. La aparente reciprocidad del mismo número de días de trabajo tiene distinta importancia relativa para cada una de las familias. *c.* Si esta matriz se multiplicara, por un vector de trabajo comunal (faena), los resultados quedarían afectados por los requerimientos relativos, dando lugar a requerimientos absolutos distintos a la adición del trabajo comunal a otras formas de trabajo.

Matriz de requerimientos directos e Indirectos de trabajo¹⁵

La idea inicial sobre la economía de la comunidad campesina, en el sentido que ésta funciona y se reproduce por bloques de pa-

15. Pasinetti (1977, 56) explica con claridad las condiciones matemáticas bajo las cuales existe una solución para la matriz distinta a cero. Estas condiciones se verifican en el caso de las comunidades.

rentesco u organización para el trabajo, no es exacta. Es decir, los requerimientos originales en días/hombre de trabajo y los requerimientos relativos sólo presenta una faceta de las relaciones interfamiliares. Existe una faz aparentemente escondida, que es mucho más importante y que otorga a la comunidad campesina el status de "economía comunal". Esto es: el conjunto de requerimientos directos e indirectos de mano de obra de las distintas familias, que bajo ciertas circunstancias hacen aparecer economías de asociación y externalidades.

En el ejemplo de la familia 7, ésta no tiene ninguna relación directa con las familias 1 al 6. Sin embargo, al estar relacionada con la familia 10, se relaciona indirectamente con la familia 5, y ésta al estar relacionada con la familia 6 se relaciona indirectamente con la familia 1. De esta manera la familia 7 está relacionada directamente sólo con 4 familias, pero indirectamente con las 9 restantes. Esto ocurre con todas las familias, de tal manera que todas están relacionadas entre sí.

Aquí se abren dos interrogantes: 1. ¿De qué depende que todas las familias estén relacionadas directa o indirectamente?, y 2. ¿Cuáles son las condiciones que hacen que estos requerimientos indirectos y directos de mano de obra, tengan distinta magnitud y permitan alcanzar economías o, quizá, deseconomías de asociación o externalidades positivas o negativas?

La primera interrogante puede contestarse así: para que todas las familias de una comunidad estén interrelacionadas directa e indirectamente, es necesario que por lo menos una de las familias de cada bloque —de parentesco u organización— tenga relaciones con una familia de un bloque distinto ¹⁶ o que exista un vector exógeno de trabajo comunal. Por cierto, cuando existe reciprocidad, las relaciones indirectas se consolidan de mejor manera, que cuando son relaciones no recíprocas o sea salariales. En nuestro ejemplo ilustrativo esta condición se cumple.

16. Es posible que el establecimiento de lazos de parentesco fuera del bloque, permitan fortalecer los requerimientos indirectos de fuerza de trabajo. En este sentido las relaciones de parentesco se constituirían en el canal de aparición de economías de asociación y externalidades dentro de la comunidad.

La respuesta a la segunda pregunta es mucho más compleja, y no puede responderse en toda su extensión.

Sólo presentaremos un caso ilustrativo (ver cuadro 8) ¹⁷ en el que se ha calculado la matriz de requerimientos directos e indirectos, en base a la información suministrada por el cuadro 6.

Esta matriz es la que distingue a los campesinos comuneros de los campesinos individuales. El hecho de vivir en un mismo territorio excluyendo a otros campesinos que no pertenecen a la comunidad, de tener relaciones de parentesco entre grupos de familias, de existir intercambios de fuerza de trabajo "no mercantiles", y tener costumbres comunales en la toma de ciertas decisiones, hacen que las relaciones indirectas se tornen muy importantes para la producción de los comuneros y que en buena medida defina la "economía comunal".

CUADRO 8

Matriz de requerimientos directos e indirectos de trabajo de la comunidad

		F A M I L I A S									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	1	42.16	31.54	14.54	2.05	1.91	2.76	0.08	0.18	0.24	0.13
F	2	24.87	51.69	13.28	1.21	1.13	1.63	0.05	0.11	0.14	0.08
A	3	18.95	24.62	30.07	0.92	0.86	1.24	0.04	0.08	0.11	0.06
M	4	4.62	4.92	4.89	39.74	18.37	7.86	0.79	1.73	2.28	1.23
I	5	4.22	4.49	4.47	18.50	26.53	7.18	1.14	2.50	3.29	1.77
L	6	10.43	11.10	11.03	13.19	12.28	17.75	0.53	1.16	1.52	0.82
I	7	0.22	0.23	0.23	0.95	1.37	0.37	16.25	17.03	18.90	6.22
A	8	0.18	0.19	0.19	0.79	1.14	0.31	9.17	24.36	21.23	5.13
S	9	0.13	0.13	0.13	0.55	0.79	0.22	6.19	14.38	26.88	3.61
	1.0	0.34	0.36	0.36	1.48	2.12	0.57	6.20	13.56	17.86	9.64

17. Para el cálculo de la matriz en cuestión, se ha tenido en cuenta la matriz del cuadro 7, ya que los coeficientes han sido obtenidos dividiendo los requerimientos directos de cada familia por los requerimientos totales, que incluyen los trabajos transferidos y el trabajo comunal. Es decir se ha dividido los componentes de cada columna del cuadro 6 entre la última fila (TTC).

a. Todas las familias de la comunidad están relacionadas indirectamente en proporciones variables, definidas por la importancia relativa de los requerimientos directos de la mano de obra.

b. La importancia relativa del autoabastecimiento de fuerza de trabajo (trabajo familiar) representado por la diagonal principal disminuye, mientras aumenta la importancia relativa del trabajo recíproco, en relación a la matriz de requerimientos directos.

c. Si bien todas las familias se interrelacionan a través del trabajo directo e indirecto, no se infiere que su subsistencia dependa de las relaciones indirectas, sino de la producción y rendimiento en cada familia.

d. Las relaciones de producción se redefinen en importancia relativa para cada familia y por grupos de familias. Las relaciones recíprocas y asalariadas se potencian, y aparece un "nuevo" tipo: *la relación indirecta*, que en esencia es la "auténticamente comunal", pues depende de cómo asignan su fuerza de trabajo "todas" las familias de manera simultánea.

e. Las reciprocidades existentes inicialmente (véase cuadro 6) entre las familias 1 y 2, o entre 1 y 3 desaparecen totalmente en la matriz de requerimientos indirectos (véase cuadro 8), lo que significa que la reciprocidad no depende sólo de la voluntad de las familias concernidas, sino de las condiciones del intercambio de mano de obra entre las otras familias, que se relacionen con aquéllas de manera indirecta. Algunas tesis antropologistas que se basan sobre la reciprocidad visible son insostenibles al amparo de nuestro análisis.

f. La falta de reciprocidad directa, por ejemplo entre la familia 10 y 7 que intercambian 3 contra 18 días/hombre, (véase cuadro 6), se aproxima a la reciprocidad de 6.2 días/hombre recibido y entregado si se tienen en cuenta además las relaciones indirectas, (cuadro 8). Pero también puede polarizarse aún más, por ejemplo en el caso de las familias 9 y 10. Esto depende también de cómo, cada una de las familias relacionadas entre sí asignan la fuerza de trabajo propia y la de otras familias.

El contenido de la reciprocidad es indudablemente distinto al aparente intercambio de igual número de días/hombre que uno observa corrientemente.

De otra parte, dicha matriz sugiere la aparición de economías externas debido a las relaciones indirectas que permite la asociación. Los beneficios recibidos individualmente por las familias campesinas, debido a dichas economías, constituirían el efecto económico positivo de la "economía comunal", la cual tendría sentido sólo si las economías externas favorecen a cada familia más allá de la compensación esperada por sus esfuerzos individuales.

Debido al carácter hipotético de nuestro ejemplo, no entramos en mayores detalles, que sugiere el análisis de flujos de trabajo entre familias.¹⁸

3. Trabajo en faenas y manejo colectivo de recursos comunales

Aparte de las interrelaciones directas e indirectas que conforman la matriz comunal de utilización de la mano de obra, existe el trabajo en faena, que se aplica en general sobre recursos pertenecientes a la colectividad comunal: tierras cultivables, pastos naturales, escuelas, postas sanitarias, canales de riego.

La faena definida como el día de trabajo en el cual participa un miembro de todas las familias de la comunidad, se utiliza en general en actividades productivas o servicios en las cuales puede obtenerse economías de asociación y economías de escala. Esto quiere decir, que su producción individual sería económicamente desventajosa, tanto por razones de oportunidad como por el costo individual.

En todas las comunidades se efectúan faenas durante el año, su número depende del grado de organización y de los recursos colectivos de la comunidad. Los resultados productivos alcanzados son repartidos de distinta manera: *a*. En algunos casos se trata, mediante faenas, de producir "bienes públicos", por ejemplo el agua potable

18. Para efectos de análisis empíricos concretos es pertinente construir estas matrices en por lo menos 4 épocas diferentes del año agropecuario.

de servicio doméstico requiere de una limpieza anual de los pozos, tanques y canaletas; cuyo reparto se hace libremente sin que el consumo de algunas familias interfiera el consumo de otras. *b.* Mediante la asignación de los recursos o servicios producidos en función de la participación de las familias en las faenas, o en función de sus necesidades, por ejemplo la repartición del agua de riego o el uso de pastos naturales. *c.* A través de la organización de actividades comunales de consumo improductivo, como las fiestas patronales. *d.* Redistribuyendo la producción sobre recursos comunales a las familias en situación de indigencia o a la junta directiva para sus gastos de gestión.

En general las faenas se efectúan en épocas distintas a los "períodos punta" en la siembra y cosecha, salvo casos de urgencia, de tal manera que la utilización de mano de obra de las familias no interfiere mayormente en su asignación a actividades productivas familiares. Sin embargo, es una forma de trabajo y también de relación de producción que, aunque pequeña en el número de días/hombre que ocupa, es necesaria para la reproducción de la comunidad.

Por esta razón incluso si la comunidad estuviera organizada por grupos de parentesco cerrados, sin intercambio de fuerza de trabajo con los otros grupos, pero si existiera faenas comunales es evidente que todas las familias estarían relacionadas, por lo tanto existiría una "economía comunal".

Casi siempre existe la producción mediante faenas, sobre recursos comunales, lo que plantearía cierta linealidad en el sentido que si existen recursos productivos comunales, la única manera de trabajarlos es mediante faenas o de relaciones de producción comunales. Esto no siempre es así, pues en algunos casos se utilizan faenas sobre recursos privados. Lo que se da más raramente es que sobre recursos comunales se utilice trabajo individual, por ejemplo asalariadamente.

El punto clave con respecto a los recursos comunales es hasta qué punto es conveniente que éstos se mantengan como recursos comunales y sean trabajados mediante faenas. Al parecer, en las comunidades sólo se mantienen colectivamente los recursos cuya produc-

ción individual trae pérdidas o deseconomías, por lo tanto el "colectivismo" es una solución económica más que una actitud ideológica. También el uso de la faena tiene características similares" en tal sentido su utilización es una solución técnica, pues existen escalas mínimas de uso de factores, y al mismo tiempo una solución económica ventajosa.

4. Conclusiones

El presente ensayo teórico nos ha permitido aproximarnos a las características que debería observar la "economía comunal", para que sea considerada no sólo una categoría analítica independiente, sino una unidad de política económica distinta a la economía familiar campesina.

La comunidad campesina del Perú es ante todo una definición legal, que reconoce derechos y obligaciones de los comuneros, aceptando y legitimando su status de organización social no capitalista, dentro del marco de un desarrollo capitalista apoyado por el Estado. Por consiguiente, su evolución se basa en una permanente adecuación de su organización, a un creciente conjunto de relaciones económicas y sociales con el resto de sectores del país.

Por estas razones la "economía comunal" stricto-sensu existe bajo tres condiciones específicas: 1. en un espacio comunal, físico (territorial) y social (organización interna). 2. las familias comuneras estén relacionadas a través del intercambio de fuerza de trabajo, ya sea de manera directa, pero sobre todo de manera indirecta o que exista trabajo comunal: faenas. 3. la utilización directa e indirecta de mano de obra produce economías externas de asociación y de escala, que beneficien individualmente a cada familia sin menoscabar los intereses de las demás familias.

Por cierto, la reciprocidad en la utilización directa de la fuerza de trabajo, conocida como "*ayni*" o "*minka*" y la faena, en muchos casos es apresuradamente asociada al concepto de "comunidad" o "economíacomunal", entendiéndola ésta como un ámbito de intercambios simétricos de fuerza de trabajo. En general, ésta es la "apariencia"

de la comunidad y de lo comunal, en su "esencia" —representada por los requerimientos directos e indirectos de fuerza de trabajo— la reciprocidad no solamente deja de ser simétrica, sino que en realidad explica parcialmente el carácter comunal de la comunidad. Es así como las interrelaciones directas e indirectas, las economías de asociación y las externalidades, son las que dan contenido a la "economía comunal".

“efecto comunidad”, tecnología y distribución en las comunidades campesinas

1. Introducción

SE ACEPTA GENERALMENTE que la organización de los campesinos andinos en comunidades tiene dos características:

1. Que fueron arrinconados a las tierras de menor calidad en la sierra y que para sobrevivir tuvieron que recrear la organización comunitaria sobre la base del "ayllu" inca, aunque con bastante influencia de la comunidad hispana (Arguedas, 1968).

2. Que su organización es bastante eficiente en relación a sus pobres recursos y tecnología (Figuroa, 1981), por lo tanto los campesinos organizados en comunidad tienen mejores posibilidades relativas de reproducirse y desarrollarse, que los campesinos individuales.

De alguna manera, existiría un "EFECTO COMUNIDAD" favorable, social y económicamente, a las familias comuneras; el que además sustentaría a la comunidad como unidad más adecuada que la economía campesina individual, para efectos de políticas de desarrollo rural.

Sin embargo, el "efecto comunidad" no ha sido suficientemente analizado, ni se han precisado los términos y características de tal efecto.

La comunidad se la define como la asociación de familias campesinas que viven en un territorio comunal reconocido legalmente, donde realizan actividades productivas agrícolas, ganaderas, artesanales sobre recursos, en su mayor parte, de propiedad individual, con el concurso de la mano de obra familiar y de otras familias co-

muneras. Entonces se establecen relaciones de trabajo recíprocas (*ayni, minka*), para llevar a cabo el proceso de producción; además de un conjunto de actividades sobre recursos comunales, en general pequeños, que requieren el aporte de la fuerza de trabajo del conjunto de la comunidad mediante faenas.

Por otra parte, existe un sistema distributivo no necesariamente basado en aspectos técnicos. Además, la comunidad tiene algunos mecanismos redistributivos al margen de la participación directa de recursos y mano de obra, e independiente de los mecanismos de mercado.

De esta manera, la comunidad se presenta como la organización que esta en función de los intereses de las familias comuneras, lo que no se explica es la relación inversa, es decir cuánto y cómo la organización comunal beneficia a cada familia comunera y al conjunto de familias. Explicar este segundo sentido de causalidad conduce al análisis del "efecto comunidad", objetivo del presente capítulo.

2. ¿Qué es el "efecto comunidad"?

De manera general el efecto comunidad se sustenta en la gestión colectiva de recursos, fuerza de trabajo, medios de trabajo y conocimientos, que permite la obtención de: *a.* una mayor e mejor producción, acompañada de una disminución de los costos medios, *b.* mayores ingresos monetarios a los alcanzados de manera individual, *c.* mayor bienestar de las familias y comunidad.

En consecuencia el efecto comunidad puede provenir de: *a.* la administración colectiva de recursos comunales: tierras, ganado, pastos naturales o cultivados, herramientas y maquinarias; *b.* de la organización del proceso de trabajo de manera cooperativa y *c.* de la utilización compartida de un conjunto de conocimientos técnicos y ecológicos o de información sobre las características de los mercados de bienes, trabajo y capital.

Entonces, ¿por qué se optaría por una administración y organización comunal en lugar de una gestión individual? Antes de responder sistemáticamente a esta pregunta, es necesario señalar las razones más importantes que dieron lugar a la organización comunal.

En trabajos anteriores, se ha argumentado que la comunidad campesina no se comprende si no se tiene en cuenta sus relaciones con otras unidades económicas rurales y urbanas. Durante un largo período de la historia rural del Perú, la comunidad estuvo subordinada a la hacienda, por cuya razón la organización comunal tuvo como uno de sus principales objetivos proteger a sus miembros, mediante la asociación, contra las presiones económicas provenientes de las haciendas. Posteriormente, después de la reforma agraria de 1969 al desaparecer las haciendas, las comunidades se vieron enfrentadas a las CAPs (cooperativas agrarias de producción), sin embargo en términos totalmente distintos a los que tenían con las haciendas. En esta época la organización comunal se fortaleció para competir con las cooperativas y, en muchos casos, para asediadas y reclamar sus tierras. Este es el caso de las comunidades de Antapampa. (Cenci-Holanda, 1979).

De otra parte, el lento proceso de mercantilización de la producción de los comuneros, que al parecer se habría acelerado aunque no completado en los últimos quince años, confronta su producción a la competencia en los mercados. Esto hace que la organización comunal forme parte de una estrategia destinada a su inserción progresiva y cautelosa en los mercados de bienes, trabajo y capital.

Así la organización comunal y sus posibles "efectos comunidad" se habrían utilizado dentro de distintos contextos sociales y épocas, con el objeto de procurar mejores condiciones de reproducción de las familias comuneras y mano de obra, que los obtenidos por campesinos individuales. Estos aspectos históricos, se han considerado sólo con el objeto de dejar establecido que el "efecto comunidad" tiene distinto contenido y papel según épocas, aunque sólo nos ocuparemos de este efecto en los momentos actuales.

Igualmente se ha tomado en cuenta la presencia de una serie de grupos de poder que, en función de la desigualdad de recursos familiares y apoyados en un tramado ideológico y de parentesco que no solamente los viabiliza sino que los legitima utilizan la organización comunal en su favor (Grondin 1978, Gonzales 1978b, 1980). Pero, inclusive bajo estas circunstancias puede existir un "efecto comunidad" positivo para todas las familias, aunque con una estructu-

ra distributiva que es bastante dependiente de los recursos familiares privados.

a. *Manejo de recursos*

Los principales recursos susceptibles de manejo colectivo son la tierra, ganado, agua, pastos naturales y eventualmente alguna cantera, mina o bosque. En el caso de las comunidades de Antapampa observamos que los principales recursos comunales están constituidos por: tierras de labranza, pastos comunales, canteras y bosques.

Tierras de labranza comunales

En general las tierras de labranza de propiedad colectiva son de pequeña extensión, y se utilizan para obtener productos e ingresos para los gastos de administración ¹ de cada comunidad o para las fiestas comunales, en consecuencia sus beneficios para los comuneros dependerá de los resultados que obtengan los Consejos de Administración y Vigilancia, a partir de la producción o ingresos obtenidos de dichas tierras.

Cuando las tierras comunales son de extensión mayor y su cultivo ya no tiene como objetivo asumir gastos de administración comunal, sino repartir la producción o los ingresos entre las familias, el "efecto comunidad" puede sustentarse sobre las economías de escala y las economías aportadas por el trabajo cooperativo.

Este ha sido el caso de, por ejemplo, la comunidad de Tambo Real, que en 1977-78 tenía 30 Has. con riego (véase cuadro 1) cultivándose colectivamente tierras que fueron recibidas de la cooperativa Túpac Amaru, a raíz de su construcción. En otras comunidades no

1. A menudo las comunidades tienen litigios por tierras, los cuales deben ser atendidos por la Directiva, entonces se necesita dinero para el pago de abogados, notarios, transporte de los directivos, etc. Dado el carácter corporativo de estas gestiones, se observa que en general las tierras comunales son cultivadas mediante el sistema de faenas, obteniéndose algunas economías de asociación sustentadas en el trabajo cooperativo y colectivo, y en ciertas economías de escala obtenidas en el trabajo de algunas parcelas comunales. Es mucho menos productivo e ineficiente repartir las tierras comunales en partes alíquotas a todas las familias, y por tanto esperar que cada familia pague una cuota anual a la comunidad con el producto de dicha parcela.

CUADRO 1

Antapampa: Economía de las comunidades campesinas, 1977-78

<u>POBLACION</u>	<u>COMUNIDADES</u>					
	<u>PAN</u> ¹	<u>CIR</u>	<u>TRE</u>	<u>YUN</u>	<u>KAS</u>	<u>COM</u>
N° de familias	100	103	142	138	98	175
Ricos %	3	7	11	29		7
Medios %	40	36	62	43		29
Pobres %	57	57	27	28		64
<u>RECURSOS COMUNALES</u>						
—Cantidad de tierras comunales (en Has.)	1.7	1	30	8	—	3
—Pastos comunales (en Has.)	—	—	98	10	17	1100
—Maquinaria Comunal	—	Tractor	Tractor 50 vaquillonas	Tractor	—	Fumigadora
—Otras instalaciones	—	Cantera	Aserradero Establo	Cantera	—	
—Créditos recibidos	—	Cervecería Cencira	Cencira	Banco Agrario Cencira	Cervecería	
<u>TRABAJO COMUNAL</u>						
Quiénes participan en las fechas	Todos	Pobres y algunos medios	Todos	Todos	Todos	Algunos pobres y medios
<u>ORGANIZACIÓN COMUNAL</u>						
—N° de Asambleas al año	10	30	18	15	50	36
—N° de faenas al año	15	25	10	12	15	13
—Destino de la producción comunal	Pago préstamo productivo Gastos administrat.	Pago préstamo productivo Gastos administrat.	Pago préstamo tractor Gastos administrat.	Cuota inicial tractor Gastos administrat.	—	No hay rendición de cuentas
Apreciación de los propios comuneros de su comunidad	B	MB	B	R	B	M

1. PAN: Pancarhuaylla; CIR: Circacajya; TRE: Tambo Real; YUN: Yungaqui; KAS: Kasacancha; COM: Compone.

ocurrió lo mismo. En Chacán las tierras obtenidas por la reestructuración de la cooperativa se repartieron a las familias quienes las comenzaron a cultivar de manera individual.

Una serie de consideraciones de orden político que primaba en Antapampa en aquellos años, según las cuales las tierras repartidas por el desmembramiento de la cooperativa, debían trabajarse alternativamente en forma colectiva reforzando la comunidad, o repartirse individualmente confiando en la eficiencia familiar, hicieron que se sometiera a prueba las bondades de uno y otro sistema. Los resultados aún no han sido debidamente estudiados, sin embargo la ges-

tión comunal de las tierras de cultivo dejó entrever las condiciones y limitaciones bajo las cuales pudo llevarse a cabo un proceso de colectivización forzada, casi en contra de la tendencia a la parcelación interna individual de las comunidades campesinas.

Un primer aspecto fue la repentina obtención de tierras en parcelas grandes, es decir, de varias decenas de hectáreas que debían cultivarse de manera inmediata para demostrar la necesidad de tierras que tenían las comunidades. La decisión de trabajarlas comunally provino de una apreciación tanto política como técnica.

Desde el punto de vista político la comunidad se constituía en una unidad productiva asociativa con mayores posibilidades de crédito y ayuda estatal, que las familias individualmente.

Desde el punto de vista técnico, se planteaba la posibilidad de aprovechar las economías de escala que proporcionaría la producción de tierras continuas y de considerable extensión. Esto llevó a los comuneros a buscar un cambio de sistema productivo apropiado a la nueva escala de producción, y condujo a la compra de tractores, hecho posible gracias al apoyo técnico y crediticio del convenio CEN-CIRA-HOLANDA. El cambio técnico fue realmente "exógeno", no solamente porque el sistema de precios no aportó ningún incentivo para tal efecto, sino sobre todo porque la concentración previa de los factores tierra y capital emergió en parte de la acumulación efectuada por los comuneros en períodos previos.² Pero estas razones explicarían también el poco éxito económico para los comuneros de aquel repentino cambio en escala y sistema de producción (Kervyn, Gonzales 1982).

El potencial "efecto comunidad" que supusieron estos cambios técnicos, fueron menguados por falta del "factor empresario" capaz de hacer funcionar eficientemente el nuevo sistema productivo en las tierras adjudicadas. De esta manera el "efecto comunidad" observado se debió exclusivamente al aumento absoluto de los recursos, en el

2. Para juntar el dinero de la cuota inicial de los tractores las comunidades vendieron una serie de recursos comunales: árboles, ganado, además de contribuir con cuotas individuales.

caso de la tierra de manera gratuita y en el caso de los tractores y otros insumos a precios subsidiados por un crédito blando. Mientras que un "efecto comunidad" debido a las economías de escala, trabajo cooperativo y externalidades, no pudo apreciarse con claridad.

Rotación de tierras: el sistema de laymis

Las tierras de quebrada y laderas sujetas a riego temporal, en muchas comunidades se dividen en cierto número de *laymis* o sectores, con extensiones variables. En algunos casos abarcan la falda de un cerro, una ladera, el lado con menos pendiente de una colina. Cada *laymi* es cultivado por un gran número de familias, en parcelas sin lindero, cuyo tamaño está en función de la capacidad productiva de cada familia. Su cultivo dura uno o dos años y luego se deja en "descanso", creciendo en dichos laymis pastos para alimentar el ganado. Cada año la comunidad, en asamblea, decide cuántos y cuáles *laymis* serán cultivados y cuáles seguirán en descanso. Así las tierras van rotando entre la producción y descanso. De esta manera, cuando se observa que buena parte de las tierras no están cultivadas, y se desconoce la realidad agraria de las comunidades surgen conclusiones apresuradas sobre la capacidad de uso de la tierra, ociosidad de los campesinos, etc.

Esta forma de manejo del recurso tierra proporciona un "efecto comunidad" observable más bien en el mediano y largo plazo. Las tierras manejadas de esta manera son en general pobres y erosionables, de tal suerte que su cultivo continuo o individual podría echarlas a perder irremisiblemente para la agricultura e incluso para el crecimiento de pastos. Además tendría serios efectos sobre el equilibrio ecológico mantenido por los comuneros. Un acuerdo colectivo de su cultivo hace posible mantener este equilibrio.

Entonces solamente un manejo comunal de la rotación permite asegurar: *a.* una producción agrícola inmediata más o menos segura. *b.* pastos para el ganado y *c.* que el sistema pueda reproducirse constantemente. No obstante esto, dentro de los "*laymis*" la producción se lleva a cabo mediante relaciones de producción familiar, reciprocidad e inclusive asalariadas; en parcelas familiares reconocibles.

Es indudable que para una economía de subsistencia comunal, la reducción de la incertidumbre futura, de corto y mediano plazo, conduce al manejo colectivo de algunos recursos, más que todo como una solución técnica. Sin embargo, surge la interrogante ¿por qué parte de las comunidades mantiene este sistema de rotaciones y por qué otras no? No es posible responder a esta pregunta ya que no existen investigaciones al respecto, sin embargo es posible que estas diferencias en el manejo de recursos se basan en aspectos mucho más complejos que el simple cálculo de externalidades a largo plazo. Por ejemplo la falta de titulación de las tierras comunales, la organización de la administración comunal, el asedio externo de otras comunidades o campesinos, el crecimiento de la población comunal, pueden ser alguna de las razones por las cuales se ha preferido una repartición y gestión individual de las tierras, en lugar de una gestión colectiva.

Por estas razones, el manejo comunal de este tipo de tierras aparece ante todo como una estrategia de supervivencia de economías pobres en recursos.

Pastos naturales

Los pastos naturales que crecen en las zonas altas de las comunidades, a más de 3,000 m.s.n.m., en tierras sin aptitud agrícola constituyen los recursos comunales por excelencia. El costo de mantenimiento de dichos pastos es nulo, por consiguiente la ganadería sustentada en este recurso reduce sustancialmente el costo de crianza de los animales. De esta manera, todas las familias de la comunidad tienen derecho a pastar sus animales, para lo cual se agrupan con el objeto de reunir su ganado y confiar rotativamente, el pastoreo a una sola familia. De esta manera aparecen economías de asociación, que incrementarían el "efecto comunidad".

Los pastos naturales son raramente repartidos individualmente a cada familia, pues se estima que su costo de oportunidad es tan bajo que no vale la pena invertir trabajo y recursos en delimitar cada parcela, y menos destinar al pastoreo una persona de cada familia. Además, dado el sistema de pastoreo la parcelación sería demasiado ineficiente, pues el ganado se traslada constantemente e in-

vadiría parcelas ajenas. Nuevamente aparece la necesidad de mantener niveles adecuados en el uso de algún factor, en este caso la mano de obra.

Si bien los pastos naturales comunales pueden considerarse como "bienes públicos",³ su usufructo por cada familia depende de la cantidad de ganado que posea. Como quiera que en las comunidades existen desigualdades de recursos entre familias, quienes se benefician mayormente son las que poseen más ganado. De esta manera, el "efecto comunidad" también es diferenciado, no sólo porque mayor cantidad de ganado signifique mayor producción pecuaria, sino también porque significa menor costo promedio de pastoreo por cabeza de ganado.

Por otra parte, es bien conocido el problema del sobrepastoreo en los pastos naturales de la sierra peruana, (Caballero, 1981, 76). Las comunidades campesinas son en parte responsables de esta depredación. Esto repercute sobre la producción ganadera, ecología e ingresos de las familias comuneras. Este fenómeno replantea, el manejo colectivo de los pastos naturales por las familias menos favorecidas, las de menor cantidad de ganado, y la probable reducción del número de cabezas de las familias "ricas". De no volver al uso adecuado de los pastos es indudable que la base de las economías de asociación se reducirían. Esta es una muestra clara de cómo la desigualdad de un recurso individual como es el ganado en relación a un recurso colectivo, como son los pastos naturales, tiende a hacer desaparecer las posibilidades de manejo comunal, cuando el exceso de uno (sobre-población ganadera) en relación al otro (pastos), obliga a efectuar reducciones del ganado. Es decir, que la disminución de la producción se debe al desbalance de los factores que se combinan. El asunto radica en quiénes deben reducir, y éste es evidentemente un problema conflictivo que remite al comportamiento de los grupos de poder dentro de la comunidad.

3. El problema de los bienes públicos ha sido tratado ampliamente en la teoría económica, aunque asumiendo la existencia de una economía totalmente mercantil.

Ver por ejemplo Malinvaud 1971. En el Perú aún no se ha discutido su validez epistemológica para casos de economías semi-mercantiles como las comunidades campesinas.

Agua e infraestructura de riego

En las comunidades, los ríos, riachuelos, manantiales, lagunas y lagos constituyen las fuentes de abastecimiento de aguas de regadío, de manera más o menos permanente. Su utilización requiere dos cosas: *a.* Cierta infraestructura de riego: canales, compuertas, tomas de agua, derivaciones, tanques, pozos y *b.* Organización de los regantes y un conjunto de normas sobre el reparto del agua.

Dadas las características del recurso agua y la infraestructura de riego,⁴ su manejo individual es muy difícil o muy costoso por la necesidad de largos canales, por lo que la gestión colectiva se presenta como la más apropiada, técnica y económicamente.

De una parte, la construcción y mantenimiento de la infraestructura de riego se asume en forma comunal, mediante faenas y, en muchos casos, mediante inversiones comunales. La razón que subyace es la indivisibilidad financiera de la inversión en infraestructura y la indivisibilidad del trabajo de mantenimiento de los canales. No se puede construir sólo un tramo de canal y comenzar a servirse de él, ni se puede limpiar sólo una parte del mismo para luego regar. Las características de producción del servicio de riego definen una escala, que es en general inabordable de manera individual por las familias y obliga a su organización comunal. Obsérvese que dicha organización nace de una necesidad objetiva y no de una voluntad abstractamente comunitaria.

De otra parte, puesto que entre familias existen desigualdades de tierras, sobre todo de aquéllas susceptibles de ser irrigadas por métodos distintos al de la lluvia, los beneficios del servicio de riego varían según la cantidad de tierras regadas por cada familia.

Esto significa que mientras la producción del servicio es colectiva, y por su indivisibilidad obliga a participar a todas las familias integrantes de la comunidad, el usufructo del riego proporciona be-

4. En general la infraestructura de riego en las comunidades campesinas es bastante precaria. Los canales son simples zanjias abiertas en la tierra, las compuertas son pedazos de madera, las represas son grandes huecos sin revestimiento donde se empoza el agua. Sólo en algunas comunidades se encuentra infraestructura con piedra y cemento.

neficios individuales desiguales. Es decir el "efecto comunidad" es desigual y no está en relación directa al esfuerzo, en trabajo, recursos o dinero, aportados por cada familia sino en función de la tenencia de la tierra.

Sin embargo, pese a esta desigualdad todas las familias obtienen mayores beneficios productivos, que los que obtendrían si no dispusieran de cierta infraestructura de riego y ciertas normas para el reparto del agua.

Mantener una buena infraestructura de riego no es suficiente para que el agua se utilice de manera eficiente, es necesaria además la organización de los regantes para el reparto según los acuerdos de la asamblea comunal o normas tradicionales. Este reparto se hace no porque el agua de riego sea escasa, una vez que existe infraestructura, sino porque es necesario un cierto orden, por razones orográficas o ecológicas, y además porque puede darse una reducción o escasez estacional del nivel freático. Todo esto con el fin de evitar conflictos entre los regantes, que reducirían el "efecto comunidad".

b. *Organización del proceso de trabajo*

La cooperación en el proceso de trabajo es un aspecto muy importante del "efecto comunidad", o más precisamente el "efecto comunidad" se explica en gran parte por las formas de cooperación en el trabajo.

El trabajo cooperativo o en conjunto tiene una serie de ventajas sobre el trabajo individual, en términos de los resultados productivos que pueden alcanzarse alternativamente. Desde la emulación en el trabajo, la especialización de tareas dentro del mismo proceso de trabajo, hasta la simple suma de fuerzas indispensables para acometer ciertas fases de la producción.

Es indudable que el trabajo colectivo y la jornada laboral conjunta es más productiva cuando existe disciplina y organización laboral. Sin embargo, cabe preguntarse ¿por qué en las comunidades campesinas donde los recursos son limitados y, al parecer, la fuerza de trabajo sería sobre abundante, los campesinos tienden a traba-

jar cooperativamente? ¿Tratan, de beneficiarse de esta forma de trabajo o sólo responden a "costumbres tradicionales"?

Existen varias razones que explican la cooperación comunal y que son no compatibles exclusivamente con su pobreza, sino que son necesarias, y en muchos casos imprescindibles. De ahí los diversos niveles de la cooperación en el trabajo.

Por otra parte cabe señalar que todos los comuneros tienen calificación similar, y que las tareas que desempeñan durante el trabajo cooperativo son las mismas, esto significa que cualquiera es reemplazable en cualquier tarea específica. En consecuencia la cooperación no se basa en una división precisa del trabajo debido a especialización de los comuneros.

El trabajo en faena, tal como se ha señalado, es un trabajo colectivo en el que participan trabajadores de todas las familias de la comunidad. El "efecto comunidad" que induce se sustenta sobre todo en el número de mano de obra más que en su combinación.

Un ejemplo típico es la limpieza de los canales de riego, que a veces tienen varios kilómetros, y que se efectúan en cortos períodos gracias a las faenas. En la limpieza de un canal, por ejemplo, si fueran necesarios cien días/hombre, un comunero trabajando los cien días obtendría a lo mejor los mismos resultados que cien comuneros trabajando un sólo día, sin embargo, dada la estacionalidad de las aguas de riego el costo de oportunidad puede ser bastante elevado, por lo que la única solución es el trabajo en faena, dado el nivel de recursos y tecnología de los comuneros. En otras palabras no puede esperarse cien días para utilizar el canal. Pero también el trabajo en grupo permite la emulación, unir fuerzas para mover piedras grandes, hacer ciertas labores simultáneamente, creando de esta manera economías de asociación que favorecen el "efecto comunidad".

Un factor que permite la efectividad del trabajo comunal en faena es el uso de la misma tecnología por todos los comuneros. Si se trata de cultivar o abrir canales de riego, todos los comuneros aportan sus propias herramientas: arado de pie (*chaquitaclla*), lampas de mano (*maquilampas*) o picos y palas, y todos realizan operaciones similares, es decir hay una homogeneidad técnica que facilita las faenas.

Por esta razón, cuando se efectúan cambios técnicos en las comunidades, que signifiquen esencialmente cambios en las herramientas e introducción de maquinaria, al trabajo en faena tiene que ser redefinido, para seguir siendo viable y proporcionar bases al "efecto comunal", tal como veremos más adelante.

El trabajo recíproco o ayni es la forma de cooperación mínima y consiste en el intercambio de días de trabajo entre familias de una misma comunidad,⁵ en general de manera simétrica en los días dados y recibidos por cada familia. Para que esta forma de cooperación se lleve a cabo es necesario ciertos requisitos: *a.* los participantes deben tener similar capacidad para el trabajo, es decir, no puede enviarse a un niño en retribución al *ayni* dado por un adulto. *b.* deben existir medios de trabajo homogéneo, puesto que el intercambio comprende en general el aporte de herramientas por cada trabajador.

Las razones en las que se sustenta esta forma de trabajo son: *a.* necesidad estacional de mano de obra superior a la disponible por la familia. *b.* existencia de niveles técnicos mínimos para efectuar cierto tipo de trabajos. Así, para roturar ciertos terrenos se utiliza la *chaquitacla* en pareja, necesitándose además de una tercera persona para jalar el terrón. La necesidad de contar con tres personas, no siempre existentes en la familia, hace necesario la cooperación. *c.* las costumbres de trabajo en equipo y los incentivos psicosociales de ciertos rituales en el proceso de trabajo, es decir la comida y la bebida durante el trabajo es una de las formas de socialización de los campesinos.

El trabajo cooperativo en grupos familiares, a menudo parientes, proporciona a los participantes beneficios superiores a los que alcanzarían recurriendo exclusivamente a la fuerza de trabajo familiar.

Los resultados posteriores en producción, ingreso y bienestar se traducirán en un "efecto comunidad" variable para cada familia, en función de la cantidad y calidad de sus tierras de labranza.

5. Fuera de estos intercambios de fuerza de trabajo, existen una serie de intercambios, también denominados *aynis*. Se intercambia un día/hombre por un día/buey, por un día/burro, o por el préstamo de un arado o *chaquitacla*. A todos estos intercambios heterogéneos los hemos denominado "aynis bastardos".

Aquí se observa con mayor claridad cómo la cooperación en el trabajo, que se presenta simétrica en el uso de la fuerza de trabajo, tiene resultados productivos distintos para cada familia.

c. Uso compartido de conocimientos técnicos y ecológicos

Por razones hasta ahora no suficientemente explicadas, los comuneros de la sierra han desarrollado una serie de conocimientos sobre el medio ambiente, cultivos andinos, preservación ecológica y algunas técnicas de producción. Estos conocimientos compartidos de manera casi pan-andina se han transmitido de generación en generación, incorporando de manera casi imperceptible algunos cambios operados por su relación con otras unidades productivas rurales, otros sectores y el gobierno.

Parte de estos conocimientos son el fruto de prácticas productivas individuales y en parte colectivas. Para la adquisición y preservación de los mismos la organización comunal juega un papel importante, pues obliga a sus miembros a respetar un conjunto de normas consuetudinarias sobre el manejo de las tierras según sus aptitudes, la combinación de ciertos cultivos con fines de protección biológica o física, formas de combinación de la agricultura con la ganadería y con la artesanía, mantenimiento de los suelos contra la erosión o empobrecimiento orgánico (Kervyn, Gonzales 1982). En su conjunto son normas que todos deben seguir, pues de ellas depende la reproducción del medio ambiente y en muchos casos la producción misma.

Se presenta así un "efecto comunidad" de largo plazo que, al preservar el medio ambiente y el equilibrio, asegura ciertos niveles de producción y de reproducción de las actividades agropecuarias, que dado el avance relativo de estos conocimientos, son sustancialmente compatibles con las economías de subsistencia de pobres y escasos recursos.

d. Conclusiones

Si evidentemente el "efecto comunidad" es resultado de la organización y administración colectiva de: recursos, herramientas, mano de obra y conocimientos dentro de las comunidades campesinas, con

resultados positivos para cada familia en cuanto a su producción, ingresos y bienestar, esto no significa la colectivización total del proceso productivo, pues toda comunidad se sustenta sobre una estructura de posesión de la tierra y otros recursos sustancialmente individualizados y parcelados.

El "efecto comunidad" aparece así como resultado de decisiones y actividades colectivas, que efectuadas individualmente son menos eficientes y/o menos productivas. Es decir, que el hecho de pertenecer a una comunidad reporta beneficios a sus miembros debido al conjunto de economías de escala, asociación y externalidades que traen consigo ciertos niveles de colectivización.

Al parecer la elección entre colectivización e individualización está muy relacionada con: *a.* la cantidad y calidad, absoluta y relativa, de los recursos de las familias comuneras y comunidades. En las comunidades más pobres la tendencia será a una mayor colectivización, mientras que en las menos pobres se dará lo contrario. *b.* el tamaño de la comunidad. Se observa que comunidades compuestas en torno a cien familias, es decir, unas 500 a 600 personas, la eficiencia colectiva funciona mucho mejor que en comunidades compuestas por 800 ó 1,000 familias. Esto explica en buena parte la desmembración de las grandes comunidades "*ccollanas*" y el deseo de reconocimiento de sus anexos y parcialidades (pequeñas agrupaciones de comuneros dentro del territorio comunal, que viven en sitios distintos al centro comunal), pues es indudable que el manejo y organización colectiva de un mayor número de familias es más difícil e ineficiente.

Dada la pobreza de las comunidades y comuneros, la "economía comunal" y el manejo colectivo de recursos, factores y conocimientos, al proporcionar un "efecto comunidad" positivo, se constituye en parte integrante de las estrategias de supervivencia de los comuneros.

La elección entre lo colectivo y lo individual para el uso de recursos, factores y conocimientos es el resultado de comparar, mediante la experiencia, los resultados obtenidos de una u otra manera en términos de costos, producción y en general de ingresos y bienestar.

Un aspecto importante es que los cálculos subyacentes a la elección colectiva o individual, no tienen un sistema de precios de mercado como marco de referencia global, sino una mezcla de niveles de producción para la subsistencia, con algunos precios de mercado de productos y factores comprados y vendidos por los campesinos y, en general, con ciertas tradiciones y costumbres productivas. Por lo tanto, la elección no siempre corresponde a criterios puramente mercantiles.

3. Reflexiones teóricas: el conjunto de producción comunera

Al tratar de explicar teóricamente estas proposiciones debe considerarse dos aspectos: *a.* individual y *b.* colectivo.

a. *Individual: dos familias*

Supongamos las familias campesinas 1 y 2 que inicialmente producen individualmente. Cada una posee ciertos recursos (R) y determinada mano de obra (L), de cuya combinación obtienen una producción (Q). Cada una tiene recursos de distinta calidad. Se asume que no hay incertidumbre en la producción, que usan plenamente sus recursos y que los rendimientos son constantes.

En el gráfico 1A observamos los conjuntos de producción de ambas familias, presentadas en términos de productividades Q/L por hombre ocupado y la combinación de recursos y fuerza de trabajo R/L . Como la calidad de los recursos es distinta, los resultados productivos son diferentes, inclusive con una relación R/L igual. La familia 1 produce 30 unidades Q por hombre ocupado mientras que la familia 2 produce 40. Si ambas familias permanecen como economías campesinas individuales el valor total de su producción por hombre ocupado será 70.

Posteriormente ambas familias deciden cooperar mutuamente, mediante la utilización compartida de 2 unidades R/L , es decir se pone en "común", una unidad de R/L cada familia.

¿De qué dependerá que parte de su producción sea individual y parte colectiva de manera durable? Indudablemente de que los re-

GRAFICO 1A

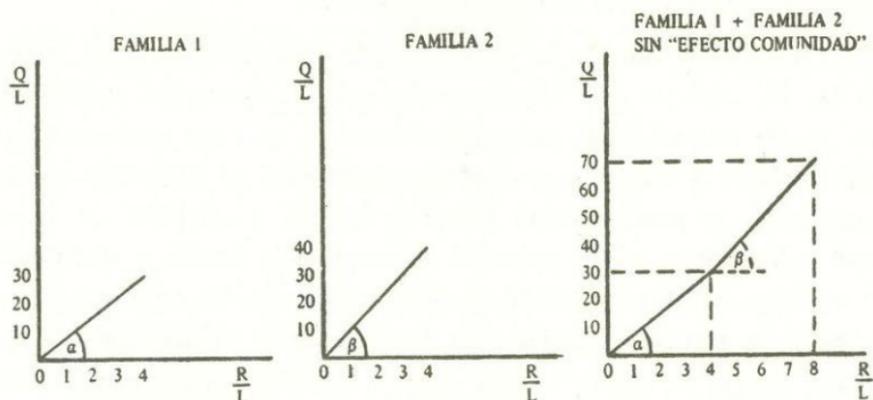
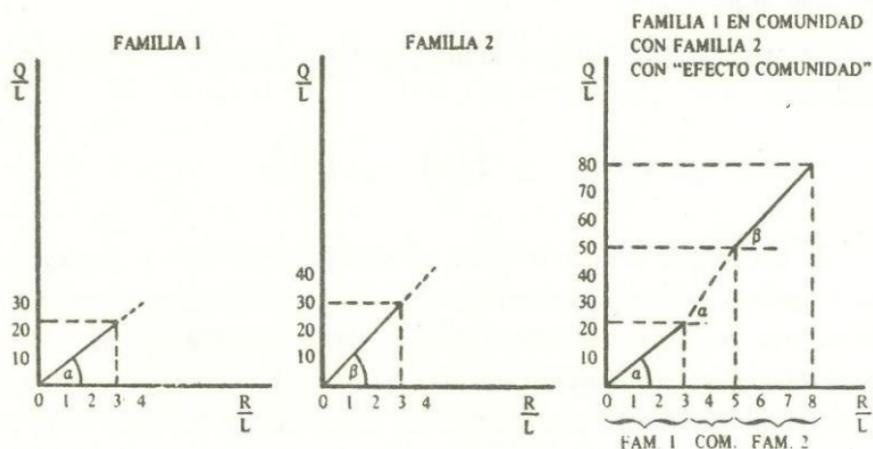


GRAFICO 1B



sultados productivos sean superiores a sus producciones individuales, Esto se produciría de la siguiente manera: la familia 1 decide utilizar familiarmente $R/L = 3$, con lo que obtiene un $Q/L = 23$, ver gráfico 1B; mientras que la familia 2 también utiliza familiarmente $R/L = 3$ y obtiene $Q/L = 30$. Pero la utilización conjunta de $R/L = 2$ por las dos familias les permite obtener un $Q/L = 27$. Si sumamos las dos productividades individuales más la productividad colectiva el Q/L , total es 80, es decir 10 unidades más que cuando no existía cooperación o uso común de recursos y mano de obra, a esta diferencia

la hemos denominado "efecto comunidad", que depende de las economías de asociación de escala o externalidades.

Sin embargo, queda un problema por resolver. ¿cómo se reparten las 10 unidades del "efecto comunidad"? Existen dos posibilidades: *a.* De manera igual para ambas familias, en cuyo caso cada familia recibiría 5 unidades, y el efecto comunidad se traduciría en un aumento de su productividad global individual y colectiva de 5, es decir utilizando la misma cantidad de recursos la familia 1 obtendría 35 en lugar de 30 y la familia 2, 45 en lugar de 40, sólo que parte de estas de manera colectiva. En función de la calidad de los recursos,⁶ que es lo usual. En este caso la familia 1 recibiría 4.3 y su Q/L total sería 34.3, y la familia 2 recibiría 5.7 con un Q/L total de 45.7, en ambos casos obtienen más que su producción individual aunque con diferencias.

La aparición del efecto comunidad se sustenta en la siguiente condición:

$$\left(\frac{Q}{R}\right)_{1,2} > \left(\frac{Q}{R}\right)_1 + \left(\frac{Q}{R}\right)_2$$

Es decir, que la combinación colectiva de recursos y fuerza laboral produce mayores rendimientos. Si esta condición no se cumple de manera duradera las bases objetivas de la cooperación se debilitan y ésta sólo perduraría por otras razones: tradición, camaradería en el trabajo colectivo, expectativas de rendimientos futuros. Pero si esta condición se cumple lo que se tiene es un conjunto de producción en la que se entremezclan: la producción familiar individual y la producción familiar comunal, cuya distinción es válida únicamente para el análisis.

En función del razonamiento anterior cabe una pregunta: ¿Por qué no colectivizan totalmente su producción las dos familias? para responderla adecuadamente es necesario desechar varios supuestos.

6. En la práctica no sólo existen diferencias en la calidad de los recursos sino sobre todo en las cantidades, en cuyo caso el "efecto comunidad" es aún más diferenciado.

b. *Toda la comunidad*

Veamos una situación más general, teniendo en cuenta al conjunto de familias de la comunidad. La cooperación y asociación se sustenta en un conglomerado de relaciones multilaterales entre familias, de tal manera que la economía de cada familia depende de lo que hagan las demás y el: "efecto comunidad" es realmente colectivo. Además, dejamos de lado el supuesto de rendimientos constantes y la plena utilización de sus recursos (R) y fuerza laboral (L).

En este caso, cada familia intercambia o combina parte de sus factores de producción con otras que hacen lo mismo, por consiguiendo su frontera de producción se amplía.

En el gráfico 2A tenemos dos conjuntos de producción. La primera OQF es la frontera de producción en el caso que la familia no participe comunalmente, mientras que en OQFC es el caso en que si lo hace. En el cuadrante de la derecha (gráfico 2B) tenemos una función-consumo familiar CF; que parte del punto

$$\left[\frac{C}{N} \right]_0$$

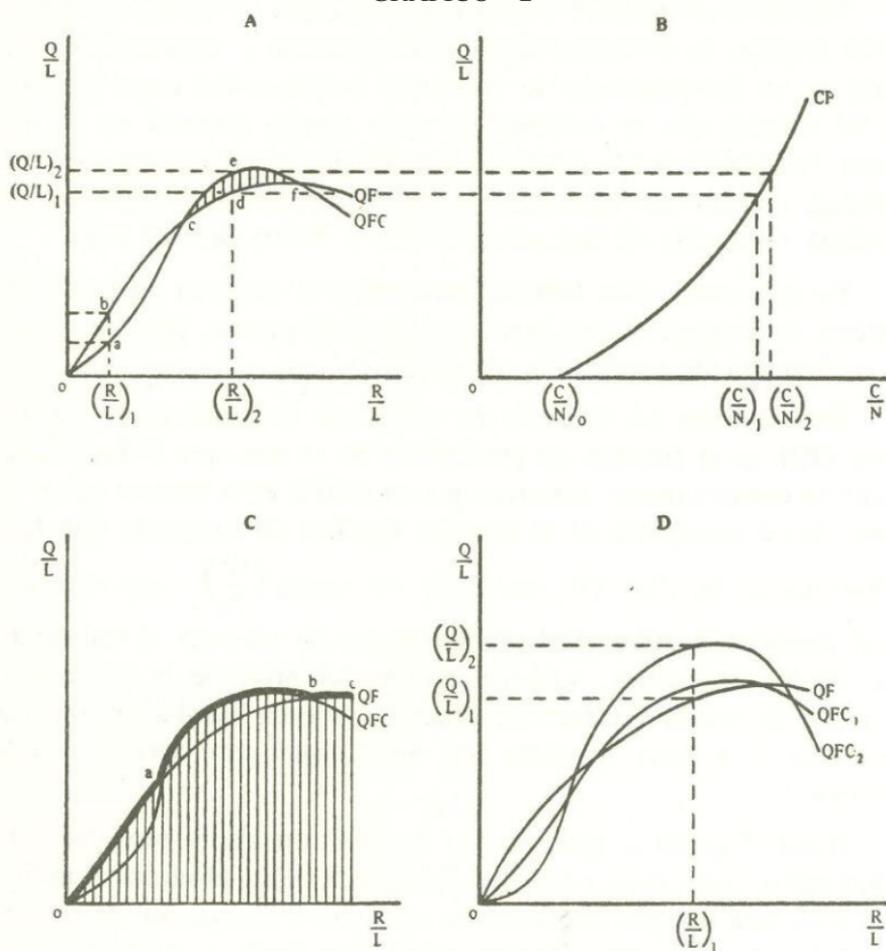
que representa el consumo familiar vital mínimo capaz de permitir el trabajo físico de los comuneros. ¿Cómo establece el nivel de la producción y el uso de recursos y factores productivos cada familia, de tal manera que le permita satisfacer sus necesidades con cierto nivel de consumo?

Hasta el punto C (gráfico 2A) la familia preferirá producir individualmente, pues para cualquier nivel de R/L su producción individual Q/L será siempre mayor que la comunal. Por ejemplo: en el punto (R/L)₁ la producción en comunidad llega hasta el punto a, mientras que la producción individual llega hasta el punto b. La razón de esta elección se debe a problemas de pequeña escala o de indivisibilidades que hace más productiva un tipo de producción que el otro.

A partir del punto c y hasta el punto f la producción en comunidad permite mejores productividades, debido al conjunto de as-

7. Obsérvese que el consumo (C/N) está dividido por el número de miembros de la familia (N), mientras que Q y R está dividido por la fuerza laboral (L).

GRAFICO 2



pectos ya explicados, dando lugar a una producción que incluye un "efecto comunidad", por encima de la producción individual familiar. La superficie hachurada constituye el conjunto de posibilidades de producción donde se puede alcanzar un "efecto comunidad" para la familia.

Si la familia en cuestión tiene un nivel de consumo $(\frac{C}{N})_1$ su producción por hombre ocupado debería ser $(\frac{Q}{L})_1$, para lo cual debería tener un nivel de recursos $(\frac{R}{L})_2$. Todo esto haciendo abstrac-

ción de los problemas de comercialización que le permitirían convertir su producción en ingresos monetarios. Obsérvese en el gráfico 2A, que aún con la misma dotación de $(R/L)_2$, si produjera individualmente sólo obtendría $(Q/L)_1$ inclusive usando con plenitud sus recursos.

La comunidad le permitiría alcanzar un "efecto comunidad" en un nivel superior ubicado entre $(Q/L)_1$ y $(Q/L)_2$ aún sin utilizar plenamente sus recursos (R/L) .

De aquí se derivan varios aspectos importantes:

1° Las familias comuneras en general no utilizan plenamente sus recursos productivos, por las razones de: pobreza de las tierras que necesitan descanso, falta de agua de riego, aversión al riego, etc., sin embargo, gracias al "efecto comunidad" aún sin utilizar la totalidad de sus recursos pueden obtener productividades mayores a la frontera de producción individual (QF). En otras palabras la producción de los comuneros raramente se encuentra en la frontera de producción porque maximizar la producción y el uso de recursos no se plantean como objetivos primordiales, sino más bien el satisfacer ciertas necesidades de consumo, para lo cual la asociación comunal es útil.

2° En vista de esto el conjunto de posibilidades productivas está representado por el área hachurada del gráfico 2C, con una frontera de producción compuesta por la producción familiar-individual (QF) en los tramos Oa y bc, y por la producción familiar-comunal en el tramo ab. Es decir, existe un sólo conjunto de producción, donde se hace difícil distinguir la producción familiar-individual (QF) de la producción familiar-comunal (QFC). Esta es la razón principal por la que se insiste en la categoría "economía campesina comunera".

3° Dada la cantidad y calidad de recursos de cada familia el conjunto de producción de cada una de ellas es a menudo muy diferente. Por esto las desigualdades entre (QF) y QFC pueden ser variables, no solamente porque (QFC) sea más amplia o productiva que (QF) (ver gráfico 2D) sino porque la producción familiar (QF) puede administrarse de manera diferente.

4° En este modelo aparece que, dada una dotación de recursos (R) y fuerza laboral (L), el nivel de producción "ex-ante" está en función del consumo futuro, mientras que "ex-post", o sea después del ciclo productivo, el consumo depende de los niveles de producción alcanzados. Los gráficos 2A y 2B corresponden a una situación ex-ante, es decir la familia comunera necesita alcanzar una producción que le permita un consumo necesariamente mayor a $(C/N)_c$. Si produce individualmente alcanzará una producción $(Q/L)_1$ que le permitirá un consumo $(C/N)_1$, pero si lo hace comunalmente su frontera productiva se extenderá hasta permitirle llegar a una producción $(Q/L)_2$ con la cual podrá alcanzar un mayor nivel de consumo $(C/N)_2$. El "efecto comunidad" aquí se traduciría en posibilidades de alcanzar mayores y mejores niveles de consumo. *Ex-post*, si la producción alcanza un punto intermedio entre $(Q/L)_1$ y $(Q/L)_2$ el consumo alcanzará también un nivel mayor entre $(C/N)_1$ y $(C/N)_2$.

5° Finalmente, el grado de organización de recursos, mano de obra y conocimientos, puede variar de comunidad a comunidad, dando lugar a "efectos comunidad" diferentes y, por cierto, a conjuntos de producción distintos. Por ejemplo: en el gráfico 2D observamos dos familias con idéntica frontera de producción familiar-individual (QF), si embargo ambas pertenecen a dos comunidades distintas, que les proporcionan fronteras de producción familiar comuneras (QFC) distintas, haciendo que el "efecto comunidad" y en consecuencia la producción global, sea mayor en una que en la otra, es decir, para una dotación de recursos $(R/L)_1$, $(QFC)_2 > (QFC)_1$

Si los niveles de producción no fueran adecuados para satisfacer las necesidades de los comuneros, no habiendo posibilidades de acceder a otros recursos, la venta de fuerza de trabajo temporal fuera de la comunidad, es la principal actividad generadora de ingresos. En este caso la asignación de la fuerza laboral, utilizando los recursos comunales o los asociados, bajo relaciones de producción comunales, se confronta con las posibilidades de ingreso salarial, abandonándose en muchos casos la producción familiar-comunal, cuando el "efecto comunidad" es menor a los ingresos netos por la venta de fuerza de trabajo.

La distribución del "efecto comunidad" se hará en función de la cantidad y calidad de los recursos de cada familia, que se benefician de la cooperación o manejo colectivo de recursos, como el número de parcelas beneficiadas por el sistema de irrigación comunal, el número de cabezas que pastan en las tierras comunales, el número de *ayni* aplicados en parcelas de distinta calidad.

Este punto resulta sustancial, pues el "efecto comunidad" tiende a reproducir las desigualdades entre familias comuneras, en lugar de aminorarlas, como generalmente se piensa.

Aquí se presenta nuevamente aquella vieja discusión económica, sobre los determinantes de la distribución, en este caso de la producción, probándose que la distribución depende principalmente de la estructura de propiedad, y que los aspectos tecnológicos se subordinan o están integrados a dicha estructura.

anexo metodológico

FUERZA DE TRABAJO, INGRESOS, GASTOS Y CONSUMO EN LAS COMUNIDADES CAMPESINAS DE ANTAPAMPA (CUSCO).

1. Introducción

UNO DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS confrontados en el estudio de las comunidades campesinas y familias comuneras es la casi total ausencia de información estadística. Salvo algunos datos sobre tierras (en general con discrepancias según las fuentes), ganado, población comunal (en general proveniente de los Censos), no existe información sobre aspectos centrales para la comprensión de su economía, asignación de la fuerza de trabajo, producción, ingresos gastos y consumo. Esto plantea una seria disyuntiva al inicio de la investigación: lograr o no datos estadísticos, y qué método utilizar para recabar la información (encuesta, estudio de casos, censo).

De otra parte, cuando se aborda problemas económicos se parte de un cuerpo teórico —la Economía Política o la Teoría Económica— cuyas categorías y conceptos han sido totalmente precisados: precios, salarios, productividades, ganancia, distribución. En cambio, la economía comunera funciona en base a: *ayni* (reciprocidad), trabajo en compañía (aparcería), faena (trabajo comunal), trueque, *yanapa* (ayuda), la comunidad como unidad social de referencia, y la familia comunera como la parte individual de la comunidad. La investigación debe compatibilizar categorías y conceptos de manera que no sea una lectura económica de los comuneros, ni una interpretación comunera de los fenómenos socio-económicos en los que están insertos.

Es evidente que, dadas las características sociales de los comuneros y comunidades, los métodos más apropiados para "aprehender" su realidad son los antropológicos, sobre todo por la calidad de la información recolectada y por la posibilidad de convivir con los campesinos durante todo un ciclo productivo.

Debido a múltiples limitaciones y a los objetivos específicos de nuestras investigaciones hemos trabajado con encuestas. El objetivo de este trabajo será analizar los resultados obtenidos a través de la encuesta como fuente principal de información, y las principales dificultades encontradas durante el proceso de investigación en la región de Antapampa, Cusco.

2. El proceso de encuesta

La utilización de la encuesta como procedimiento para obtener información sobre comunidades y comuneros surgió de los objetivos iniciales de la investigación: elaborar diagnósticos socioeconómicos de microregiones con importantes componentes comuneros. Esto suponía —dada la inexistencia de información— recolectar datos sobre múltiples aspectos: fuerza de trabajo, recursos (tierras, ganado), formas de producción (familiar, aparcería, arriendo), relaciones de producción (familiar, reciprocidad, asalariadas), producción, productividad, tecnología, ingresos, gastos, consumo, crédito e intercambio. Para recopilar dicha información se requería un método apropiado de trabajo, si se deseaba combinar dos cosas: 1. veracidad en, la información, y 2. elección de una muestra apropiada para extrapolar conclusiones.

a. *La encuesta*

Dadas las características anteriores se planteó la necesidad de una doble encuesta: una encuesta a la familia comunera y otra a la comunidad.

Los pasos realizados en el proceso de encuesta fueron:

1° Se hizo un inventario del número de comunidades y familias comuneras de la zona elegida, a partir de los censos, padrones comunales, diagnósticos y trabajos de investigación anteriores. Lo cual permitió establecer una primera lista de comunidades.

2° Se realizó un reconocimiento de las comunidades con el propósito de establecer los primeros contactos y ver las posibilidades de realizar la encuesta. No en todas las comunidades se tuvo cordial acogida, en algunos casos había desconfianza, en otras cansancio de ser encuestadas sin que a cambio (reciprocidad) de la encuesta el campesino obtuviera algún beneficio.

Para tener mayor éxito se contó con la colaboración de algunos dirigentes campesinos y algunas personas conocidas de la zona.

3° Se confeccionó un primer modelo de encuesta, el que se aplicó de manera experimental a algunos comuneros voluntarios. Esto reveló que: *a.* El lenguaje de la encuesta (español) no era comprendido totalmente por los campesinos, quienes son básicamente quechua-hablantes. Esto nos obligó a reescribir la encuesta en español pero con una construcción quechua. *b.* Que las medidas de superficie y peso no tienen para el campesino la precisión del sistema métrico decimal, esto exigió adecuar la encuesta a las medidas campesinas, además se incluyó preguntas sobre la equivalencia métrica decimal de las medidas campesinas. *c.* Puesto que la encuesta estaba diseñada para obtener información sobre un período agrícola (un año), el campesino no recordaba con precisión algunos datos, sobre todo los correspondientes a la utilización de la fuerza de trabajo en la parcela familiar, esto nos impulsó a readecuar las preguntas de tal manera que dicha información se obtuviera por diferencias. *d.* Que existían algunos datos - ganado - que el campesino no revelaba intencionalmente; esto nos sugirió la necesidad de que los encuestadores sean los propios campesinos. En resumen, estos primeros contactos hicieron ver la necesidad y posibilidad de incorporar a los comuneros activamente en la investigación, lo cual implicó que la encuesta sirviera paralelamente para el aprendizaje y, en algunos casos, toma de conciencia sobre los problemas económicos de la comunidad.

4° En el caso de Antapampa, sobre un total de 36 comunidades campesinas, se escogieron 15 para ser encuestadas. Los criterios de elección no siempre fueron los teóricamente deseables, pues, la mayor parte de comunidades fueron escogidas en función del acceso que ofrecían los propios comuneros. Para dicho fin se operó de la siguiente manera: *a.* Se buscaba a los dirigentes de alguna comuni-

dad, se les explicaba las intenciones del trabajo, y se les solicitaba explicar los objetivos y mecánica de la investigación ante la Asamblea Comunal. *b.* Una vez ante la asamblea se motivaba la investigación en una doble vertiente lo *qué daban los comuneros*: información, y lo *qué devolvíamos*: información procesada (un diagnóstico por comunidad). *c.* Luego venía la discusión sobre la aceptación o no de la propuesta (nunca antes habíamos llegado a acercarnos de manera tan directa, y en la propia voz de los campesinos, a lo que representa la comunidad como unidad social y al deseo de mantenerla con las diferencias de riqueza que existe en cada una de ellas). *d.* En el caso de aceptación de la Asamblea, se pasaba a la elección de los encuestadores entre los mismos comuneros. Por cierto, se seleccionará únicamente a los alfabetos. El número de encuestadores dependía del tamaño de la muestra por comunidad, se trató que cada encuestador hiciera un máximo de tres encuestas dada la extensión de la encuesta (50 páginas). *e.* Finalmente se entrenó a los encuestadores haciendo que ellos mismos hicieran su propia encuesta.

5° Una vez obtenida la aceptación de la comunidad para proceder con la encuesta, se hizo la selección de la muestra. Para este fin nos reunimos con la junta directiva de cada comunidad, con el padrón comunal a la mano. Explicamos a los directivos que puesto que no podíamos encuestar a toda la comunidad, era necesario escoger una muestra representativa. Sugerimos que una forma de proceder sería la de precalificar a cada comunero que figuraba en el padrón en función de: si tenía bastante tierra y ganado, tenía regular, o tenía poco o nada. Esto correspondería al arraigado esquema de campesinos "ricos", "medios" y "pobres". El resultado de dichas reuniones reveló que, cualquiera que fuera el tamaño de la comunidad, el conocimiento de las características de cada familia era de dominio común, y, sobre todo, el grado de riqueza (más bien de pobreza) era de aceptación y conocimiento general.

Es así como se llegó a seleccionar una muestra estratificada para cada comunidad.

6° Finalmente se procedió a la encuesta la cual estuvo dividida en dos partes: *a.* la entrevista y cumplimiento de la encuesta; y *b.* la revisión de la calidad y consistencia de las respuestas, para que

eventualmente se devolviera al encuestador a fin de que la pudiera corregir.

b. Procedimiento de la encuesta

Dada la magnitud de la encuesta en términos de las variables que podían obtenerse de ella (aproximadamente 2500) y del número total de familias encuestadas (350), tuvimos que procesar la información con la ayuda de una computadora. Sin embargo los problemas fueron múltiples, y retardaron bastante el análisis de la información.

Nuestra experiencia nos ha indicado que para análisis relativamente simples —que son los que más se utilizan— como: promedios, desviaciones standard, distribuciones de frecuencias, es más indicado trabajar manualmente. Esto no significa, por tanto, que el uso de computadoras no sea útil, sobre todo para análisis más complejos como: correlaciones, regresiones, matrices, etc. No obstante esto se puede llevar a cabo a condición de: *a.* tener datos consistentes en la memoria, y *b.* contar con un programador especializado.

3. Fuerza de trabajo familiar

Una de las informaciones más difíciles de obtener, sobre las familias campesinas comuneras, fue la concerniente a la fuerza de trabajo utilizada en las diferentes actividades desarrolladas por los comuneros, para alcanzar ciertos ingresos y cierta producción. Esto debido, básicamente, al uso de la encuesta como método para obtener información, y porque la encuesta abarcaba un período productivo de un año.

El problema crucial a solucionar con respecto a la fuerza de trabajo (FT) era: saber en qué medida y bajo qué condiciones utilizan los comuneros la FT en las diferentes épocas del año, de tal manera que se establezca un arbitraje entre: *ingreso (o producción), utilización de la fuerza de trabajo, reproducción de la familia dentro de la comunidad.*

Nuestra preocupación surgió al querer responder ¿cómo se explica que el 27% del ingreso monetario promedio para las comunidades de Antapampa (Gonzales 1980, 46), surgiera de la venta de fuer-

za de trabajo utilizando el 17% de la fuerza de trabajo potencialmente asalariable? (CENCIRA-HOLANDA 1979, 146).

a. Fuerza de trabajo potencial

Una de las preguntas de la encuesta, que quedó sin respuesta satisfactoria fue: ¿cuántos días al año trabaja cada miembro de familia en la parcela familiar? En muy pocos casos —en vista que las preguntas estaban formuladas para averiguar el número de días utilizados en cada etapa de la producción agrícola— la respuesta fue razonable. El campesino mezclaba en su respuesta, jornadas de diversa intensidad (en la cosecha se trabaja más horas diarias) y personas de diferente edad, lo que hacía cuestionable e imprecisable una estimación del número de días/hombre utilizados en las labores productivas efectuadas en la parcela familiar.

En virtud de esto pareció adecuado estimar la fuerza de trabajo potencial, a dos niveles: *a.* Fuerza de trabajo potencial total y *b.* Fuerza de trabajo potencial asalariable. De tal manera que el dato anterior se encontrará por diferencia.

Se ha considerado FT potencial total al número de miembros de la familia que intervienen en el proceso de trabajo. En el caso de Antapampa el número total promedio de miembros por familia es de 5.1, en tanto que la fuerza de trabajo potencial total, compuesta por los miembros de la familia mayores de 12 años, es de 3.5 personas en promedio.¹

La fuerza de trabajo potencial asalariable, está compuesta por los hombres mayores de 16 años y alcanza un promedio de 1.74 personas. Para calcular el número de días/hombre potencialmente utilizables por familia al año, se procedió a estandarizar ² la fuerza de trabajo, con los siguientes criterios:

1. La edad a partir de la cual se puede considerar a una persona como potencialmente apta para el trabajo es variable. Es común ver niños de 6 y 7 años pastando el ganado. Aquí se ha limitado esta FT a partir de 12 años con el ánimo de no sobrestimar la fuerza de trabajo. (Gonzales 1980, 6-7).

2. Todo criterio de estandarización *a priori* es arbitrario. Se ha escogido estos coeficientes con el objeto de tener un punto de referencia razonable.

CUADRO 1

E d a d e s	Coefficiente
mujer de 12 a 16 años	0.5
hombre de 12 a 16 años	0.5
mujer de 16 a 50 años	0.75
hombre de 16 a 50 años	1.0
persona de más de 50 años	0.5

Sobre esta base se estandarizó la fuerza de trabajo potencial por familia, y se asumió 250 días posibles de trabajo anuales. Esto permitió estimar un promedio familiar de 747 días/hombre al año. De otra parte, la fuerza de trabajo potencial asaliable se estimó en 361 días/hombre.

Estas son las bases de disponibilidad de FT con las cuales el comunero realiza su producción y se ofrece en los diferentes mercados de trabajo. Esto no significa que la familia comunera utilice productivamente todo este potencial, sin embargo nos permite una referencia inicial sobre la FT.

b. Oferta de fuerza de trabajo

En el cuadro 2 se ha estimado en 91 D /H la oferta de fuerza de trabajo utilizada fuera de la familia, número de días que es variable de comunidad a comunidad y de microregión a microregión. Esta información que recordaba el campesino era calculable a partir de la encuesta. Por diferencia hemos estimado la utilización de la fuerza de trabajo dentro de las actividades propias de la familia, lo cual supone que el 75% de la FT potencialmente asaliable se utilizaba familiarmente, así como el 88% de su FT potencial total.

3. Fuerza de trabajo e ingreso familiar

a. Análisis con promedios

Con el objeto de tener un punto de referencia inicial estimamos el ingreso potencial que podría obtener, una familia si trabaja-

ba exclusivamente de modo asalariado. Para esto multiplicamos el número D/H potencialmente asaliables (361 D/H) por el salario promedio de la zona para aquella época (S/. 144), el resultado fue: S/. 51,984 anuales. Este ingreso estaría, sin embargo, por encima del ingreso total promedio (monetario y no monetario) obtenido por cada familia, que asciende a S/. 48,711.

Lo importante de esta estimación era que con ello teníamos un indicador inicial sobre niveles de ingreso alrededor del cual deberían aproximarse los ingresos declarados por los campesinos. Esta manera de proceder permitía conocer la consistencia de la información encontrada.

De otra parte, del total del ingreso (monetario y no monetario) constatamos que el 17% era cubierto por la venta de fuerza de trabajo utilizando el 17% de la fuerza de trabajo potencialmente asaliable, y utilizando solamente el 8% de la fuerza de trabajo potencial total (ver cuadro 2). Esto sugería que los ingresos monetarios y no monetarios recibidos por la familia tienen diferentes niveles de interpretación, según se tome en cuenta, en el cálculo del ingreso familiar, diferentes grados de participación de la fuerza de trabajo, en la producción o generación de ingresos. El cuadro 3 nos permitió explorar sobre las diferentes posibilidades de calcular el ingreso familiar: *a.* Existe un ingreso, por día/hombre utilizado, bajo la forma de un salario pagado efectivamente al comunero. *b.* Existe otro ingreso que resulta de dividir los ingresos totales (monetarios y no monetarios) sobre la capacidad potencial de la fuerza de trabajo de la familia. Este ingreso no es ni efectiva ni directamente pagado, es el ingreso que recibe la familia por D/H cualquiera que sea la actividad desplegada. *c.* El ingreso total dividido entre la fuerza de trabajo potencialmente asaliable da un resultado cercano al salario promedio obtenido.

Esta serie de ejercicios aritméticos nos permitieron orientar el análisis en dos sentidos: *a.* Analizar el ingreso salarial no como un simple pago al factor fuerza de trabajo, sino como un ingreso posible para cuya obtención el campesino tiene en cuenta diferentes costos de oportunidad. *b.* Que para la formación del salario efectivo

interviene, del lado de la oferta de fuerza de trabajo, ingresos no salariales sobre cuya base se forma una tasa de salario. De alguna manera no podíamos acercarnos a cuantificar la autoexplotación del campesino.

CUADRO 2

Antapampa: Fuerza de trabajo e ingresos de las familias comuneras

(Año agrícola 1977 -78)

	Días/ hombre	Ingresos salariales	Total ingresos monetarios *	Total ingresos monetarios y no mone- tarios **
Oferta dentro de la comunidad				
Trabajo no asalariado				
Trabajo asalariado	5.7			
Oferta fuera de la comunidad				
Trabajo asalariado en la microregión	45.5	S/. 8,296		
Migraciones temporales fuera de la microregión	8.4			
Total trabajo contabilizado	91.0		S/.	S/.
Fuerza de trabajo potencialmente asalariable	361.0		30,706	48,711
Fuerza de trabajo potencialmente asalariable utilizada familiarmente	270.0			
Fuerza de trabajo potencial Total	747.0			
Fuerza de trabajo potencial utilizada familiarmente Total	656.0			

* Comprenden ingresos por venta de productos + ingresos salariales + ingresos por transferencias y renta de la tierra.

** Ingresos monetarios + autoconsumo a precios promedio.

CUADRO 3

Antapampa: Ingresos de las familias comuneras por D/H de trabajo
(1977 -78)

<u>Ingreso salarial</u>	=	8,296	=	S/. 139.19
D/H trabajo asalariado		59.6		
<u>Ingreso no salarial</u>	=	40,415	=	58.79
D/H trabajo no asalariado		687.4		
<u>Ingreso monetario total</u>	=	30,706	=	41.11
D/H trabajo total		747		
<u>Ingreso total</u>	=	48,711	=	65.21
D/H trabajo total		747		
<u>Ingreso total</u>	=	48,711	=	134.93
D/H trabajo asalariable		361		

b. *Análisis de distribución*

Luego de hacer las interpretaciones en base a promedios, completamos nuestro análisis con distribuciones de frecuencias, planteándose el siguiente problema: los promedios de número de miembros de familia por comunidad no varían significativamente según se trate de familias "ricas", "medias" o "pobres", es decir, todas las familias tienen una fuerza de trabajo potencial asalariable y total parecida, sin embargo, no todas tienen las mismas cantidades de recursos —sobre la tierra— lo cual hace que una parte de los campesinos sean ofertores netos de mano de obra (los pobres), y otra parte sean demandantes netos de mano de obra (los ricos). Si esto se combina con la estacionalidad de los requerimientos de fuerza de trabajo propios a la agricultura comunera, nos encontrábamos frente a las siguientes interrogantes: a. ¿Existe una fuerza de trabajo sobrante que debe ser ofrecida y absorbida dentro de la misma comunidad? ¿cuánto y bajo qué condiciones se realizaba? Encontramos que dentro de la comunidad los intercambios más importantes de fuerza de trabajo se dan bajo la modalidad del "*ayni*" (trabajo recíproco) y "*minka*" (20 D/H por familia en promedio al año), donde la varia-

ble de comportamiento no es el salario. Sin embargo —dada la estacionalidad de los requerimientos de fuerza de trabajo— algunos campesinos contrataban peones aunque en una proporción mucho menor (5.6 D/H al año en promedio por familia), es evidente que aquí la variable de comportamiento era el salario. *b.* ¿Cuál era el razonamiento del campesino para escoger entre el ayni y el trabajo asalariado, según se tratara del comunero que ofrecía su fuerza de trabajo, o del que la demandaba? *c.* ¿Cuáles eran las razones estructurales que impedían un asalariamiento total del comunero y que al mismo tiempo subsistiera la comunidad campesina?

Estas interrogantes nos llevaron a reconsiderar y replantear alguno de los puntos de la llamada "teoría de la diferenciación campesina", aplicada en muchos casos mecánicamente, sin tener en cuenta las características específicas del campesino andino.

5. Ingresos monetarios no salariales

Estos ingresos se obtienen sustancialmente de la venta de productos agropecuarios y transformados, y constituyen la parte más importante de los ingresos del comunero (42% de los ingresos monetarios y no monetarios promedios, y 67% de los ingresos monetarios).

Para estimar este rubro se dividió la información en: *a.* ventas al por mayor, y *b.* ventas al por menor. En el primer caso el informante era generalmente el jefe de familia, pero en el segundo caso la informante era la mujer, quien vendía al detalle en las ferias dominicales.

Las principales dificultades en la obtención de esta información fueron: *a.* Las variaciones estacionales de los precios que hacían difícil el recuerdo de los mismos asociados a las cantidades vendidas. *b.* Los diferentes precios a los cuales vende el campesino según se trate del cliente y del volumen vendido (los precios para un comunero o un compadre son diferentes que para los que no lo son). *c.* Los diversos productos —más de 30— que vende al detalle durante el año, hacía difícil su precisión en valores y cantidades. *d.* El período abarcado por la encuesta fue caracterizado por una alta inflación —más del 50%— lo cual introducía sesgos en el cálculo de los campesinos.

6. Ingresos monetarios y no monetarios

El autoconsumo constituyó uno de los datos más difíciles de evaluar y fue necesario hacerlo por una doble vía: *a.* a través del autoconsumo declarado por el comunero, *b.* contrastándolo con la diferencia entre la producción menos las ventas. De esta manera llegamos a estimar las cantidades de los productos, pero no el valor. Para estimar el valor multiplicamos cantidades por los precios promedio puestos en chacra. De esta manera se llegó a estimar que el autoconsumo constituye el 47% del total de la producción y el 37% del ingreso total monetario y no monetario. (Gonzales 1980, 46).

La importancia del autoconsumo nos permitió avanzar algunas hipótesis sobre la participación de los comuneros en la formación de precios y salarios.

7. Gastos y consumo

La principal conclusión global es que el gasto monetario promedio por familia (S/. 29,973) era muy similar al ingreso monetario promedio por familia (S/. 30,706). Lo cual planteaba un aspecto importante: el comunero casi no tiene excedente acumulable. En el promedio esto parece cierto, pero no en la distribución, pues, existen campesinos "ricos" que obtienen ingresos por encima de sus gastos. Lo importante aquí era averiguar el destino que se daba a ese excedente. Esto sólo lo pudimos averiguar de manera tentativa a través de preguntas de opinión como: ¿qué haría Ud. si tuviera dinero? Las respuestas fueron sorprendentes: el 26% de comuneros comprarían más tierras y ganado, el 29% gastaría en ropa, alimentos y educación, el 11 % pondría una tienda, el 19% compraría bienes duraderos y el 9% compraría vivienda. Parece que el sentido de utilización del excedente por los comuneros pasa por un mayor bienestar familiar, que por el deseo de convertirse en empresario.

Otro aspecto interesante aún no suficientemente explorado fue que al dividir el gasto monetario total entre el número de días al año (SI. 82.36) éste estaba cercano al salario monetario pagado en las comunidades (SI. 80), aunque éste último no tenía en cuenta la comida y chicha ofrecida. El salario comunero se fijaba por debajo

del valor de la fuerza de trabajo, pero casi igual que su valor monetario.

La obtención de los datos sobre gastos y consumo tuvo que ser dividida en dos partes: gastos para la producción y para el consumo, combinando con gastos anuales para el primer caso y gastos mensuales para el segundo. Es evidente que las grandes dificultades se presentaron al estimar las cantidades de bienes de consumo.

Los gastos productivos representaron el 18% del total de gastos (S/. 5,440), mientras que los gastos de consumo representaron el 82% (S/. 24,533). De otra parte el 67% del gasto (S/. 20,141) se destinaba a la compra de bienes provenientes del sector industrial.

Esto planteó los términos en base a los cuales los comuneros se integran a la producción mercantil capitalista.

La estructura de consumo comunero se estimó teniendo en cuenta que el número de items de consumo de un trabajador urbano (300) es mucho mayor que la del comunero (50). Esto permitía abrir algunos filones de reflexión sobre: valor de la fuerza de trabajo en diferentes contextos y con diferentes sistemas de precios, el grado y cualidades de la integración mercantil del comunero, la relación valor de la fuerza de trabajo/ingresos.

8. Comentario

Los resultados empíricos obtenidos a través de la aplicación de encuestas han permitido hacer importantes avances en la interpretación de los problemas de las familias comuneras. Entre ellos tenemos:

1° Plantear una interpretación de la estructura global de la economía comunera, dentro de lo que podría denominarse "micro-economía política" campesina, esto debido básicamente a: *i.* la amplitud de la encuesta, y *ii.* la participación de los comuneros, que permitió completar muchas lagunas dejadas por la encuesta.

2° Pese a sus deficiencias, la encuesta permitió abarcar todo un período de producción y observar por ejemplo: las características estacionales del uso de la fuerza de trabajo y de la obtención de ingresos, y aproximamos —de alguna manera— a precisar los términos del problema del empleo.

3° Se ha llegado a construir un modelo económico de la familia comunera.

4° Ha sido posible regresar a las comunidades y presentar los resultados a los propios comuneros.

Sin embargo, la encuesta tiene sus limitaciones como método de obtención de información:

1° Pese al esfuerzo por abarcar un período agropecuario la encuesta no permite abordar aspectos de la dinámica y tendencia de las comunidades y comuneros. Por lo tanto, el método de encuesta tiene que ser complementado con la historiografía, la etnografía, etc. La encuesta da la estructura pero no el movimiento, por lo cual no hemos tratado los problemas de acumulación o transferencia de excedentes.

2° Hay preguntas que sólo la observación participante permanente puede precisar: utilización de la fuerza de trabajo, producción, rendimientos, productividad por hombre ocupado.

Independiente de la misma encuesta, el trabajo de campo revela un conjunto de observaciones ignoradas por ella misma. De ahí que es aconsejable tomar nota de las peripecias de su realización.

Finalmente, el conjunto de observaciones han servido para tomar con mayor cautela una serie de teorías y puntos de vista, referentes a los comuneros y comunidades en particular, y, campesinos en general.

bibliografía

- ARAMBURU, Carlos Eduardo
1979 "El campesinado peruano. Crítica a Maletta". *Análisis*. N° 8-9. Lima.
- ARAMBURU, Carlos E. y Ana PONCE
1983 "Familia y trabajo en el Perú rural". INANDEP, Lima.
- ARGUEDAS, José María
1968 *Las comunidades de España y del Perú*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima.
- BACA, Epifanio
1982 *Economía campesina y mercados de trabajo: el caso del Valle Sagrado de los Incas*. Tesis de Economista, Universidad Nacional del Cusco.
- BENGOA, José
1979 "Economía campesina y acumulación capitalista". *Economía Campesina*, O. Plaza (comp.), DESCO.
- BONILLA, Heraclio
1983 "Estudios sobre la formación del sistema agrario peruano: logros y perspectivas". En: *La Cuestión Rural en el Perú*, Javier Iguíñiz (editor). Pontificia Universidad Católica, Fondo Editorial, Lima.
- CABALLERO, José María
1980 *Agricultura, reforma agraria y pobreza campesina*. Instituto de Estudios Peruanos, Colección Mínima N° 6, Lima.
1981. *Economía agraria de la sierra peruana. Antes de la Reforma Agraria de 1969*. Instituto de Estudios Peruanos, Lima.
1983 "Agricultura peruana: economía política y campesinado. Balance de la investigación reciente y patrón de evolución". *La Cuestión Rural en el Perú*, Javier Iguíñiz (editor). Pontificia Universidad Católica, Lima.
- CABALLERO, José María y Elena ALVAREZ
1980 *Aspectos cuantitativos de la reforma agraria (1969-1979)*. Instituto de Estudios Peruanos, Colección Mínima N° 12, Lima.

CCORI, Wilfredo

- 1981 *Racionalidad económica campesina*. Universidad Nacional del Cusco - NUFFIC.

CENCIRA-HOLANDA

- 1979 Plan de desarrollo de Antapampa: Diagnóstico Equiplan, Cusco, mimeo.

COTLEAR, Daniel

- 1979 "Ceja de Selva: enganche y mercado de trabajo". *Revista Análisis* N° 7, Lima.

COTLER, Julio

- 1969 "Pautas de cambio en la sociedad rural". En: *Dominación y cambios en el Perú Rural*. Instituto de Estudios Peruanos, Lima.
- 1978 *Clases, estado y nación en el Perú*. Instituto de Estudios Peruanos, Perú Problema N° 17, Lima.

DE JANVRY, Alain

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

DE LA CADENA, Marisol

- 1980 "Economía campesina. Familias y la comunidad en Yauyos". Tesis, Pontificia Universidad Católica, Ciencias Sociales, Lima.

DIAZ GOMEZ, Jorge

- 1978 La economía campesina en su relación con el mercado capitalista. Un estudio de caso. Tesis de Bachiller, Pontificia Universidad Católica, Lima, mimeo.

FIGUEROA, Adolfo

- 1981 *La economía campesina de la sierra del Perú*. Pontificia Universidad Católica, Lima.
- 1982 *Rural Labour Markets in Peru*. Informe OIT, Ginebra.
- 1983 *Mito y realidad de la economía campesina en el Perú*, en J. Iguñiz (Comp.) *La Cuestión Rural en el Perú*, PUC. Fondo Editorial. Lima.

GODELIER, Maurice

- 1974 *Horizons, trajets marxistes en anthropologie*. FM/Petite Collection Maspero, Francia.

GOLTE, Jürgen

- 1980 *La racionalidad de la organización andina*. Instituto de Estudios Peruanos, Lima.

GONZALES de OLARTE, Efraín

- 1978a "Dinero e inflación en la economía campesina". *Crítica Andina* N° 1, IESC, Cusco.

- 1978b "Comunidades campesinas: Economías y diferenciación campesina". *Crítica Andina* N° 2, IESC, Cusco.
- 1980 "La economía familiar comunera". *Economía* N° 5, Pontificia Universidad Católica, Lima.
- 1981 "Diferenciación en las comunidades campesinas del Perú", Pontificia Universidad Católica. Jornadas de balance de la investigación rural en el Perú.
- 1982 *Economías regionales del Peru*. Instituto de Estudios Peruanos, Lima.
- 1983a "¿Problema de empleo o de reproducción de la fuerza de trabajo? Las comunidades campesinas del Cusco". *Revista Andina* N° 1, Centro Bartolomé de las Casas, Cusco.
- 1983b *Estilos de desarrollo y políticas agrarias en el Perú 1950-1982*. FAO/CEPAL, Santiago de Chile.
- GONZALES de OLARTE, Efraín; Francisco VERDERA y César HERRERA
- 1983 *Agricultura, inflación y alimentación*. Informe de investigación. Instituto de Estudios Peruanos, Lima. ms.
- GRONDIN, Marcelo
- 1978 *Comunidad Andina: Explotación calculada*. Secretaría de Estado de Agricultura de la República Dominicana. Santo Domingo.
- HOPKINS, Raúl
- 1978 "Economía campesina y producción agroindustrial". *Crítica Andina* N° 2, IESC, Cusco.
- 1981 *Desarrollo desigual y crisis en la agricultura peruana. 1944-1969*. IEP, Lima.
- IGUÍÑIZ, Javier (editor)
- 1983 *La cuestión rural en el Perú*. Pontificia Universidad Católica. Fondo Editorial, Lima.
- INSTITUTO NACIONAL de ESTADISTICA
- 1982 *VIII Censo Nacional de población y III de Vivienda*.
- KERVYN, Bruno; Efraín GONZALES
- 1982 *Cambio tecnológico en comunidades campesinas del Perú*. Un estudio de Caso. Proyecto PROTAAL IIB, I.I.C.A., Costa Rica.
- LAJO, Manuel
- 1979 *Industria agroalimentaria y transnacionales: el caso peruano*, CISE-PA N° 43. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- LEHMAN, David
- 1980 "Ni Chayanov ni Lenin: apunte sobre la teoría de la economía campesina". *Estudios Rurales Latinoamericanos*, Vol. 3, N° 1.
- LEONTIEF, Wassily
- 1970 *Análisis económico input-output*. Ed. Gustavo Gili, España.

MALETTA, Héctor

- 1978 "Perú: ¿País campesino? Aspectos cuantitativos de su mundo rural". *Análisis* N° 6, Lima.

MALINVAUD, Edmond

- 1971 *Leçons de théorie microeconomique*. DUNOD, Paris.

MARX, Karl

- 1980 *El capital. Crítica de la economía política*. Ed. Siglo XXI, México.

MATOS MAR, José

- 1976 "Comunidades indígenas del área andina" en *Hacienda, comunidad y campesinado en el Perú*. IEP, Perú Problema N° 3, Lima.

MEILLASOUX, Claude

- 1979 *Mujeres, graneros y capitales*. Ed. Siglo XXI, México.

MINISTERIO DE AGRICULTURA

- 1978 *Modalidad de adjudicación PIAR Anta zona agraria XI*, Cusco.
 1980 *Comunidades campesinas del Perú*. Información básica, Lima.
 1980 *Comunidades campesinas del Perú*. Información básica. Dirección de comunidades campesinas y nativas, Lima.

MONTEAGUDO, Cristina

- 1982 *Economía familiar y comunal campesina (El caso de las comunidades campesinas de Paruro, Cusco)*. Tesis de Licenciatura en Economía. Pontificia Universidad Católica, Lima.

MONTOYA, Rodrigo

- 1978 *A propósito del carácter predominantemente capitalista de la economía peruana actual (1960-1970)*. Editores Mosca Azul, Lima.
 1980 *Capitalismo y no capitalismo. Un estudio histórico de su articulación en un eje regional*. Editores Mosca Azul, Lima.

MURRA, John V.

- 1975 *Formaciones económicas y políticas del mundo andino*. Instituto de Estudios Peruanos, Lima.

ONERN

- 1976 *Mapa Ecológico del Perú*. Lima.

PASINETTI LUIGI

- 1977 *Lectures on the theory of production*. Columbia University Press. New York.

PLAZA, Orlando (compilador)

- 1979 *Economía campesina*. DESCO, Lima.

PLAZA, Orlando y Marfil FRANCKE

- 1981 *Formas de dominio, economía y comunidades campesinas*. DESCO, Lima.

PONTONI, Alberto

- 1982 "La economía campesina de la sierra de La Libertad". *Economía* N° 9, Pontificia Universidad Católica, Lima.

PREALC-OIT

- 1981 *Economía campesina y empleo*. Prealc-Chile.

PRODERM

- 1981 Diagnóstico de la microregión de Paruro-Cusco.
Diagnóstico de la microregión de Canas-Cusco.
Diagnóstico de la microregión de Acomayo-Cusco.
Diagnóstico de la microregión de Canchis-Cusco.
Ed. mimeografiada, Cusco.

PULGAR VIDAL, Javier

- 1946 *Historia y Geografía del Perú*. Tomo I. Las ocho regiones del Perú. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

QUIJANO, Aníbal

- 1979 *Problemas agrarios y movimientos campesinos*. Ed. Mosca Azul, Lima.

RENGIFO, Grimaldo

- 1983 (comp.) *Bibliografía sobre Agricultura Andina, Cultivos Andinos*. Investigación de los sistemas agrícolas andinos IICA/CIID.

REY, Pierre Philippe

- 1976 *Las alianzas de clases*. Ed. Siglo XXI, México.

RICHARDSON, Harry W.

- 1977 *Teoría del crecimiento regional*. Ed. Pirámide, Madrid.

ROMERO, Emilio

- s/f *Perú, una nueva geografía*. Librería Studium, Lima.

SEN, Amartya

- 1973 *On economic inequality*. Norton Co., New York.
1983 *Los bienes y las gentes*. 7° Congreso Mundial de economistas, España.

SCHEJTMAN, Alexander

- 1975 "Elementos para una teoría de la economía campesina: pequeños propietarios y campesinos de hacienda". *El Trimestre Económico*, Vol. XLII (2) N° 166, abril-junio. F.C.E.

TOSI, Joseph Jr.

- 1976 *Zonas de vida natural en el Perú*, Memoria explicativa del Mapa Ecológico del Perú. ONERN, Lima.

VERDERA, Francisco

- 1983 *El empleo en el Perú: un nuevo enfoque*. Instituto de Estudios Peruanos, Serie Análisis Económico, Lima.

VILLASANTE, Marco

- 1979 "Economía y diferenciación campesina en las provincias altas, el caso de Espinar". *Crítica Andina* N° 3, IESC, Cusco.

VINER, Jacob

- 1963 Curva de costes y curvas de oferta. En: *Ensayos sobre la teoría de los Precios* de G. J. Stigler y K.E. Boulding. Ed. Aguilar, España.

WEISSKOFF, Richard y Adolfo FIGUEROA

- 1977 Examen de las pirámides sociales: Un estudio comparativo de la distribución del ingreso en América Latina. *El Trimestre Económico* No. 176, México.

El texto de este libro se presenta en caracteres Life de 10 p. con 2 p. de interlínea. Las citas de pie de página en Caledonia de 8 p. con 1 p. de interlínea. Los títulos de capítulo en Garamond de 18 p. redondas. Los subtítulos en Aster negra de 10 p. La caja mide 26 x 40 picas. Papel empleado es Bond de 80 grms. La carátula es de cartulina Campcote de 240 grms. Fue reimpreso en Junio de 1986, en los talleres de la Imprenta PROPACEB, Calle Galicia 176
Higuereta

SERIE: ANALISIS ECONOMICO

1. François Perroux. *Alienación y creación colectiva*. Lima 1970, 139 págs.
2. Jaroslav Vanek. *La economía de participación: hipótesis evolucionista y estrategia para el desarrollo*. Lima 1971, 156 págs.
3. Francisco R. Sagasti. *Tecnología, planificación y desarrollo autónomo*. Lima 1977, 158, págs.
4. Teobaldo Pinzás García. *La economía peruana 1950 - 1978. Ensayo bibliográfico*. Lima 1981, 156 págs.
5. E.V.K. FitzGerald. *La economía política del Perú 1956 - 1978. Desarrollo económico y reestructuración del capital*. Lima 1981, 429 págs.
6. Efraín Gonzales de Olarte. *Economías regionales del Perú*. Lima 1985, 2da. Edición 288 págs.
7. Francisco Verdera Verdera. *El empleo en el Perú: un nuevo enfoque*. Lima 1983, 158 págs.
8. Efraín Gonzales de Olarte. *Economía de la Comunidad Campesina*. Lima 1984, 260 págs.
9. Cynthia McClintock y Abraham Lowenthal (compiladores). *El gobierno militar. Una experiencia peruana 1968 - 1980*. Lima 1985, 466 págs.

Las comunidades campesinas del Perú constituyen a la vez un problema y un desafío. La extrema pobreza de las familias comuneras no parece tener solución en el contexto actual, éste es un problema. En contraste, la organización de los comuneros para la producción y conservación de la frágil ecología andina demuestra un conocimiento y manejo bastante efectivo de sus pobres recursos, éste es un desafío.

Este libro explora ambos aspectos, a través del análisis económico de la organización, estructura y funcionamiento de las comunidades campesinas andinas y de sus familias integrantes. Busca explicar la mecánica de su supervivencia y las estrategias familiares y comunales con que cuentan para afrontar su desarrollo, a partir de una perspectiva de análisis regional. Efraín Gonzales de Olarte, economista, doctorado en economía por la universidad de la Sorbona (París) es investigador del Instituto de Estudios Peruanos y profesor del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Es autor de varios artículos sobre temas agrarios y regionales peruanos y del libro *Economías regionales del Perú*.