

Giorgio Alberti
Enrique Mayer
(compiladores)

Reciprocidad e intercambio en los Andes peruanos

PERU PROBLEMA 12

INSTITUTO DE ESTUDIOS PERUANOS

12

PERU PROBLEMA

Colaboradores:

Giorgio Alberti

Ralph Bolton

Roderick E. Burchard

Glynn Custred

César Fonseca Martel

Billie Jean Isbell

Jacques Malengreau

Enrique Mayer

Benjamín, S. Orlove

Christopher D. Scott

César Zamalloa

reciprocidad e intercambio en los andes peruanos

Compiladores:

Giorgio Alberti/Enrique Mayer

Colección dirigida por
JOSÉ MATOS MAR
Director del Instituto de Estudios Peruanos

© IEP *ediciones*
Horacio Urteaga 694, Lima 11 Telfs. 32-3070/24-4856
Impreso en el Perú
1ª edición- noviembre 1974

CONTENIDO

Presentación	9
GIORGIO ALBERTI/ENRIOUE MAYER	
1/ Reciprocidad andina: ayer y hoy	13
<i>Primera parte: intercambio de servicios</i>	
ENRIQUE MAYER	
2/ Las reglas del juego en la reciprocidad andina	37
ENRIQUE MAYER/CÉSAR ZAMALLOA	
3/ Reciprocidad en las relaciones de producción	66
CÉSAR FONSECA MARTEL	
4/ Modalidades de la minka	86
BILLIE JEAN ISBELL	
5/ Parentesco andino y reciprocidad. Kukaq: los que nos aman	110

RALPH BOLTON	
6/ Tawanku: vínculos intermaritales	153
JACQUES MALENGREAU	
7/ Comuneros y "empresarios" en el intercambio	171
<i>Segunda parte: intercambio de bienes</i>	
—	
RODERICK E. BURCHARD	
8/ Coca y trueque de alimentos	209
GLYNN CUSTRED	
9/ Llameros y comercio interregional	252
BENJAMÍN S. ORLOVE	
10/ Reciprocidad, desigualdad y dominación	290
CHRISTOPHER D. SCOTT	
11/ Asignación de recursos y formas de intercambio	322
Notas de los compiladores	346
Bibliografía	349

PRESENTACIÓN

La reciprocidad y el intercambio, tanto de bienes como de servicios, constituyen uno de los mecanismos fundamentales de articulación social y económica de amplios sectores del campesinado peruano más pobre, tanto entre sí como con los intermediarios del sistema económico nacional. La reciprocidad, que fue un elemento esencial en la organización económica y social de la sociedad andina anterior a la Conquista, continúa realizándose en el presente con profusión y vigor, a pesar de las modificaciones sufridas por el impacto de la penetración del capitalismo en el campo. Persiste como un mecanismo de adaptación racional a un ambiente particularmente duro, al mismo tiempo que actúa como defensa a la penetración urbana; pero, asimismo, el desigual control de los recursos la ha convertido en un elemento utilizado para profundizar y establecer nuevas formas de dominación, transformándola así en un disfraz ideológico de explotación y acumulación.

No obstante su actual vigencia y diferenciación de significado y contenido, son muy escasos los estudios empíricos que dan cuenta de la intensidad, variaciones y modalidades de las formas recíprocas de intercambio que siguen tipificando al mundo andino de hoy.

La serie de artículos aquí reunidos aborda tan importante problema desde perspectivas distintas, utilizando información original proveniente de trabajos de campo efectuados en diferentes áreas de la sierra peruana. Al compilarlos, Giorgio Alberti y Enrique Mayer intentan ofrecer una visión sistemática y totalizadora de la reciprocidad y de su relación con un conjunto de formas culturales que se complementan y se integran en un sistema socio-cultural, que no puede ser comprendido sin conocimiento de las formas y funcionamiento de- la reciprocidad. En este sentido, cabe destacar como los autores demuestran que los intercambios descritos no son simple ocurrencia aislada y sin repercusiones en los demás aspectos de la vida del hombre andino, sino que se traban en múltiples y estrechas relaciones con todas las otras manifestaciones de su cultura y sociedad.

El análisis económico y cultural de la reciprocidad permite iluminar o al menos intuir el mundo entero en que el campesino andino se mueve: habitat, reéursos, costumbres, tradiciones, concepciones del mundo, etc. Ciertamente es que el hombre aquí considerado pertenece a diferentes comunidades de distintas zonas de la sierra peruana - Tangor, Chaupiwara, "Puquio-Pamptln", "Incawatana", Alccavitoria, etc.- pero el conjunto de los estudios aquí presentados tiene la virtud de salvar sus diferencias extrayendo la unidad que en ellos subyace. Así resalta en el texto la coherencia del mundo y la falsedad de esa visión estereotipada sobre el campesino serrano que le atribuye pobreza espiritual y cultural. Por el contrario" el campesino aparece desen

volviéndose en un mundo complejo y sutil, cuyas pautas de comportamiento, a veces variadas e intensas, siempre encajan entre sí en forma racional.

La reciprocidad es pues uno de los elementos esenciales de la vida del campesinado peruano cuya comprensión es indispensable para cualquier intervención del gobierno que pretenda transformarle su situación.

Este libro, al dilucidar tan importante problema, rebasa los límites de la disciplina antropológica para suscitar el interés no sólo de los especialistas en ciencias sociales sino también el de los funcionarios y burócratas ocupados en la implementación de la transformación agraria en curso.

El Instituto de Estudios Peruanos, con este nuevo volumen de su serie Perú Problema, continúa en su tarea de contribuir al conocimiento de la sociedad peruana, descubriendo como todavía un vasto sector de nuestra población se mueve en un mundo social normado por relaciones tradicionales, íntimamente vinculadas a su cosmovisión y situación.

JOSÉ MATOS MAR

**RECIPROCIDAD
ANDINA: AYER Y HOY**

Giorgio Alberti/Enrique Mayer

LOS ARTÍCULOS reunidos en este volumen representan un estudio - realizado mediante técnicas antropológicas - de los mecanismos de intercambio económico propios de los sistemas no monetarios que actualmente funcionan en la sierra andina del Perú, al margen del sistema monetario nacional pero no aislados de éste.

Este trabajo se ha realizado considerando que el desarrollo de nuevas ideas sobre el estudio de economías no monetarias, por parte de antropólogos y economistas, tiene especial relevancia para el país, pues los intercambios recíprocos siguen constituyendo uno de los fundamentos de la organización socio-económica de la sociedad andina. Para el esclarecimiento de la amplia gama de relaciones recíprocas, tanto simétricas como asimétricas, hemos querido reunir aquí los resultados de las últimas investigaciones que al respecto se han realizado en el país. Como compiladores, nuestra labor ha sido la de propiciar la descripción y aná

lisis de una de las principales dimensiones de dichos sistemas económicos, es decir el intercambio de bienes y servicios, bajo el modo recíproco, en lugar de los intercambios contractuales que caracterizan las economías monetarias. Así los artículos seleccionados reúnen nuevos datos y nuevas formas de interpretarlos, en un tomo que, esperamos sirva de estímulo para futuras exploraciones de los sistemas económicos no monetarios, de su variabilidad regional, sus beneficiarios, sus posibilidades de evolución y, finalmente, del papel que han de jugar dentro del actual proceso de transformación del agro peruano.

Dentro de estos sistemas la reciprocidad es una dimensión económica que regula el flujo de mano de obra, de servicios y de bienes entre las instituciones de producción, distribución y consumo. Pero, como dimensión económica, se manifiesta en un conjunto sociocultural que le da, sustento y significado. En este sentido la reciprocidad, como concepto y como praxis, representa un elemento fundamental de un modo de producción de tipo comunitario que proviene desde los tiempos preincaicos y que, aunque haya perdido pureza y sufrido alteraciones al entrar en contacto con otros modos de producción, persiste en el presente.

La manera como se ha producido este proceso de interpenetración, desplazamiento, marginalización y aprovechamiento del modo de producción comunitario, constituye una interrogante que todavía no tiene respuesta global. Sin embargo, los trabajos de John V. Murra y las interpretaciones de Nathan Wachtel y Maurice Godelier, entre otros, ofrecen base para intentar el planteo hipotético de este proceso, que mantiene toda su importancia en el momento, actual en que se pretende alterar sustantivamente la organización socio-económica tradicional del mundo andino peruano.

Perspectiva histórica

Veamos, entonces, en forma muy esquemática, las raíces, históricas de los actuales sistemas de reciprocidad, así como los mecanismos y factores sociales que han desvirtuado su significado y contenido, dando como resultado los bien conocidos fenómenos de la dominación interna y la explotación de las masas campesinas.

Para ello, recordemos brevemente lo expuesto por Nathan Wachtel en su libro *Sociedad e ideología. Ensayos de historia y antropología andinas*, obra esclarecedora de la trayectoria histórica del tema que nos ocupa. La tesis principal que planteamos, resumiendo los trabajos de John V. Murra, y posteriores esclarecimientos y desarrollos de Nathan Wachtel, es que los principios fundamentales de la organización socio-económica de las sociedades andinas eran la *reciprocidad*, la *redistribución* y el *control vertical de la ecología*. Así, mientras que los miembros de las comunidades rurales (o *ayllu*), unidos por vínculos de parentesco, entran en relaciones recíprocas igualitarias entre sí, sobre todo en las relaciones de producción, el Estado Inca se vincula con ellos por intermedio de la reciprocidad asimétrica y la redistribución. El Inca, como centro de convergencia y de emergencia de toda actividad en el mundo andino, recibe de sus súbditos prestaciones de trabajo en las tierras directamente controladas por él; les retribuye asegurando la paz del imperio, redistribuyendo productos en casos de necesidad, cumpliendo funciones religiosas, etc. La base estructural que sustenta la reciprocidad, en el interior del *ayllu*, está dada por la posesión en común de la tierra, explotada comunitariamente, sobre todo en los pastos y para la producción especializada, y en forma familiar en las partes dedicadas al cultivo de subsistencia. La

asignación individual de las tierras de cultivo se establece con el matrimonio y el tamaño de las parcelas que cada familia recibe se ajusta a su evolución demográfica.

En general, la tierra del *ayllu* se divide en un cierto número de sectores, teniendo en cuenta sus condiciones ecológicas y los ciclos rotativos de los cultivos. En principio, cada familia tiene derecho de "pedir" el acceso a tierras en cada uno de los sectores, lo que determina el esfuerzo constante de todo *ayllu* y grupo étnico por controlar el máximo de pisos ecológicos, dando lugar a lo que John V. Murra ha llamado el principio de la verticalidad económica de las sociedades andinas. El control ecológico, a su vez, responde al ideal de la autarquía local, objetivo fundamental de la organización económica de la comunidad. "La reivindicación legítima" de cada hombre casado no se limita a los medios de producción, sino también a la fuerza de trabajo. El parentesco representa el sistema regulador de la organización del mismo. Dentro de él es necesario distinguir entre parientes cercanos y lejanos. Entre los primeros la reciprocidad en las relaciones de producción y distribución es generalizada, mientras que entre los segundos es más específica. Las prestaciones que se intercambian son contabilizadas para ser devueltas en la misma forma y cantidad.

El *ayllu* tradicional, núcleo fundamental de la sociedad andina, integra con otros *ayllu* las llamadas etnias; éstas, al ser incorporadas por conquista, dan lugar al Estado incaico: cuyo funcionamiento requiere de un aparato político administrativo y militar. Piezas fundamentales del sistema son los *curaca*, jefes locales que

1. Pedir corresponde al quechua *manay* que significa reclamar un derecho que no puede ser negado. Ver los capítulos de Enrique Mayer y César Fonseca.

funcionan como nexos de articulación entre el *ayllu* y el Estado.

Generalmente el *curaca* es el jefe de una familia muy extensa, quien, basado siempre en el principio de reciprocidad, retribuye las prestaciones recibidas por su numerosa parentela cumpliendo funciones distintas y muchas veces simbólicas, como asegurar la paz interna, organizar los ritos religiosos, velar por la redistribución de los productos a los huérfanos (*waqcha*), a los que no tienen familia en la comunidad, etc. La importancia del *curaca* en la organización económica del imperio radica en su capacidad de movilizar a la población para los trabajos requeridos por el Estado. El principio de reciprocidad, que regula la vida social del *ayllu* también rige las relaciones entre el *ayllu* y el Estado Inca. Aquí, sin embargo, el carácter de la reciprocidad cambia y se acentúa el aspecto y la noción de desigualdad e intercambio asimétrico ya existente en la relación *curaca-ayllu*. Lo que el Inca recibe no es económicamente equivalente a lo que da, pero sí lo es a nivel simbólico. Para entender cómo se desvirtúa la reciprocidad y cómo se la utiliza como mecanismo de movilización de mano de obra y de dominio político del Estado, es preciso recordar que el Imperio incaico se forma por intermedio de conquistas militares. Pero aún en estas circunstancias la reciprocidad constituye la trama ideológica de las relaciones sociales entre vencedores y vencidos. "Cuando el Inca vencía a un curaca local a menudo lo colmaba de regalos, escogidos entre los bienes más preciados: los tejidos" (Wachtell 1973: p. 66), pero al mismo tiempo declinaba su 'derecho eminente' sobre todas las tierras que luego sufrían una tripartición: "una parte reducida se reserva para el Estado, otra igualmente mínima para el culto del Sol (padre del Inca) y el resto es para la comunidad". (Wachtel, 1973: págs. 66-67).

Cuando el grupo étnico es bastante numeroso, el control ecológico se extiende a tierras lejanas ("colonias"), adonde son enviados algunos miembros del *ayllu mitmaq* para cultivarlas o para pastar animales. Cuando las distancias son grandes, el control vertical y a veces horizontal de la ecología determina cambios importantes en la orga-

nización socio-económica del *ayllu*. Así, mientras los *mitmaq* mantienen sus derechos y vínculos tradicionales en sus comunidades de origen, la lejanía les impide en muchos casos gozar de ellos. De esta manera se introducen alteraciones en los sistemas tradicionales de reciprocidad. Con la expansión y co-solidación del Imperio incaico, el número de *mitmaq* crece y, en algunos casos, sus funciones económicas dejan paso a tareas de orden político-militar. A pesar de que la norma de reciprocidad permanece vigente, su significado es utilizado en un nuevo contexto que permite el desarrollo de un aparato estatal que se apoya en ella para extender su dominio. Se puede así definir el Imperio Incaico en función de la interpenetración entre un modo de producción comunitario a nivel del *ayllu* y un modo de producción estatal a nivel del imperio, caracterizado el primero por la reciprocidad simétrica y el segundo por la reciprocidad asimétrica. En ambos, la redistribución juega un papel importante, mientras que el funcionamiento del sistema está asegurado por una visión ideológica de la realidad, de connotaciones mítico-religiosas. Al considerar la formación del Estado incaico, aunque sea importante reconocer la imposición de nuevas relaciones sociales, es fundamental insistir en la continuidad cultural y en la sutil utilización del contexto institucional pre-incaico para promover la expansión y dominio del imperio.

Esta situación es violentamente alterada por la Conquista. La arquitectura del sistema económico, político y religioso se viene abajo y quedan sólo fragmentos

que insertados en nuevos contextos superviven hasta la actualidad. Con la desaparición del Estado incaico, la redistribución estatal es eliminada, la reciprocidad es sustituida por la explotación colonial del indio y el principio de la complementación vertical de la economía andina es ignorado. "... españoles... por desconocer el sistema indígena, lo atacan directamente, repartiéndose encomiendas y separando "colonias"... de su centro de origen" (Wachtel, 1973: p. 82). Se opera así la desestructuración social y económica del Estado incaico, acelerada por la introducción de la moneda y del mercado, y las incursiones de los comerciantes españoles que recorren las provincias ofreciendo a crédito toda clase de mercancías que los indígenas no necesitan pero que aceptan como si se tratase de regalos generosos. Al vencer el plazo para pagar la deuda, los españoles apelan a su justicia que les permite la confiscación legal de las pertenencias y el trabajo de los nativos. En este contexto de profundas alteraciones y fracturas del cuerpo social incaico, la monetarización del tributo es otro gran factor de desarticulación. El pago del tributo en plata obliga a los indios a desarraigarse del mundo que les es familiar, para ir a proletarizarse en las minas de Potosí o en otros lugares, agudizando de esta manera la crisis de la sociedad andina. La población indígena, fuertemente disminuida por el contacto biológico con el invasor, es "reducida" en nuevos establecimientos para facilitar también el cobro del tributo, mientras permanece bajo el control directo del jefe local que se constituye en el mecanismo indispensable de mediación entre la autoridad política española y el *ayllu*. La organización colonial, al igual que la incaica, depende del *curaca* para explotar al indígena. El *curaca* encargado de proporcionar listas para los trabajos de *mita* o para el pago del tributo, se aprovecha de esta situación y obtiene así un poder, antes desconocido, que utiliza

estableciendo relaciones de clientela con los indios que quieren evitar los trabajos en las minas o el pago del tributo. A cambio de la exención de estos servicios, el *curaca* se beneficia de las prestaciones exclusivas y personales de los indios favorecidos. En estos intercambios el *curaca* falsea la antigua noción de reciprocidad para constituir una vasta clientela personal, que incide profundamente en los vínculos comunitarios y en el sistema de reciprocidad tradicional. Así, la conquista española impone un nuevo sistema económico y social, en el cual los antiguos principios de reciprocidad y redistribución pierden sentido. Formas recíprocas de intercambio subsisten en el interior de la comunidad pero su magnitud se ve reducida, mientras que la reciprocidad entre el indígena y el español es prácticamente eliminada. Con la usurpación de buena parte de las tierras del *ayllu* y la expansión del sistema de hacienda se instaura un modo de producción servil que se superpone al modo de producción comunitario y desplaza al modo de producción estatal del período incaico. Frente a estos procesos determinados por la Conquista, la población indígena, a la par que sufre desarraigo, proletarización y explotación, se retrae en sí misma y recurre a la reciprocidad interna, sobre todo en la forma de ayuda mutua en las relaciones de producción, como mecanismo de supervivencia en un contexto que la va destruyendo. En esta nueva posición, arrinconada, se ve continuamente amenazada por el mundo circundante que favorece las desigualdades económicas, el individualismo y la competencia por los favores de los nuevos amos.

Esta apretada descripción de la organización socio-económica incaica y de su desestructuración impuesta por el conquistador, permite rescatar una serie de elementos claves de esa realidad histórica, que sirven de marco de referencia al material presentado en este

tomo. Es efectivamente sorprendente observar cómo, a pesar del decurso de cuatro siglos, muchas de las formas de reciprocidad simétrica existentes en tiempo de los incas, y aún antes, y muchos de los mecanismos de manipulación que convirtieron a la reciprocidad en un instrumento ideológico para establecer sistemas de dominación, continúan funcionando en el presente dentro de un contexto socio-político totalmente diferente. Así, la reciprocidad simétrica de las relaciones de producción y distribución en el interior de la comunidad, la importancia del sistema del parentesco para determinar la reciprocidad, la relación entre el control vertical de la ecología y los intercambios recíprocos y el aprovechamiento de los aspectos normativos de la reciprocidad para establecer sistemas de dominación, constituyen los hilos que unen la sociedad andina del pasado con la del presente y son los temas centrales de este libro.

Nociones conceptuales y tipos de reciprocidad

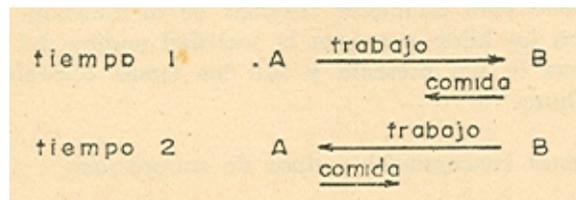
Definimos la reciprocidad como el intercambio normativo y continuo de bienes y servicios entre personas conocidas entre sí, en el que entre una prestación y su devolución debe transcurrir un cierto tiempo, y el proceso de negociación de las partes, en lugar de ser un abierto regateo, es más bien encubierto por formas de comportamiento ceremonial. Las partes interactuantes pueden ser tanto individuos como instituciones.

El libro, por lo anterior, está dividido en dos partes. La primera trata del intercambio de servicios y la segunda del intercambio de bienes; dos aspectos que, a nuestro juicio, requieren de diferentes análisis. En la primera parte exploramos lo que los economistas llaman la remuneración del trabajo, mientras que en la segunda tratamos problemas análogos a la for

mación de precios de productos y su intercambio entre diferentes regiones.

Enrique Mayer delimita el campo social en el que se efectúan los intercambios de servicios. Analiza las distintas modalidades en que se realizan, cómo se inician y devuelven y entre quiénes se efectúan; y distingue dos niveles, uno entre individuos, y el otro entre individuos y la comunidad.

Analíticamente podemos distinguir dos tipos de intercambio recíproco, el simétrico y el asimétrico. Un intercambio simétrico se realiza entre iguales: lo recibido debe corresponder a lo dado. Un circuito de reciprocidad simétrica toma la siguiente forma:



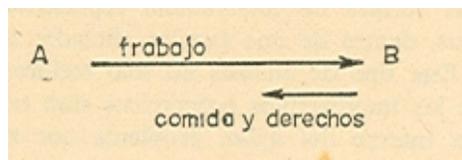
El campesino que ofrece su mano de obra - su esfuerzo y su tiempo- se asegura de recibir adecuada compensación, y de hecho la recibe cuando la devolución es en igual cantidad y esfuerzo. .

Mayer y Zamalloa muestran la incidencia del intercambio simétrico de mano de obra en diferentes contextos ecológicos y sociales. El intercambio simétrico generalmente requiere unidades igualmente constituidas y dotadas de recursos para la producción. Es obvio que a un campesino sólo le interesa la devolución de su trabajo, en trabajo, cuando él también tenga tierra.

El intercambio simétrico no sólo sirve para el trabajo agrícola, sino que se extiende hacia otros serví

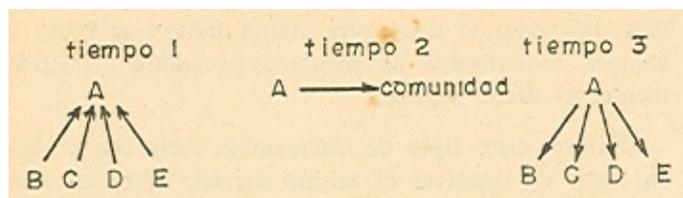
cios, tal como lo demuestra Ralph Bolton al tratar de lo que *in extremis* se puede intercambiar simétricamente, es decir, esposas.

Existen otros tipos de intercambio recíproco en que, en lugar de devolver el mismo servicio, éste es reemplazado por ,determinada cantidad de bienes. Los bienes entregados a cambio del trabajo tienen valor variable y pueden o no ser equivalentes al esfuerzo gastado. Este tipo de intercambio lo denominamos asimétrico y toma la forma siguiente:



Fonseca explora las dimensiones de estas formas de intercambio, que a pesar de ser desiguales no dejan de ser recíprocas. En todas sus modalidades la *minka* tiene posibilidades de extracción de excedentes, y Fonseca, al describir la variabilidad de personas que se valen de ella y los fines de su uso, muestra que en algunos casos la comunidad se beneficia de la riqueza acumulada mientras que en otros los comuneros "pudientes", valiéndose de los mismos mecanismos, son los que obtienen el producto del trabajo de los pobres.

La combinación por la que varias personas realizan intercambios asimétricos con una sola, nos da la base de un sistema redistributivo, tema que ocupa a Billie Jean Isbell. En un primer momento A reúne bienes y servicios, en el segundo los distribuye a la comunidad en forma de bebida, comida y fiesta relacionadas con la agricultura y en el tercer tiempo, al terminar la fiesta, B,C,D, y E, reciben de A "reconodmiento" en forma de un convite por la ayuda prestada.



En esta forma la riqueza concentrada por A de B, C, D, y E va en beneficio de la comunidad entera por intermedio de A. B, C, D, y E son los parientes de A; lo que dan y lo que reciben es proporcional a su posición relativa a A dentro del *ayllu* y fuera de él. La asimetría de estas formas de intercambio representa diferencias de status, dentro de una familia, dictadas por el parentesco. Este tipo de análisis no sólo esclarece la naturaleza de los intercambios económicos sino también la estructura interna del *ayllu*, problema que nos ha preocupado desde hace tiempo.

El mismo análisis, ya más sociológico que económico, lo realiza Malengreau en el nivel de la comunidad para visualizar tanto la estructura interna como las relaciones estructurales entre la comunidad y otras personas. Para ello combina las relaciones simétricas y las asimétricas en formas que revelan la estratificación social del interior de la comunidad y las relaciones de dependencia entre ella y el exterior.

Dentro de la comunidad ideal predominan las relaciones simétricas, las que por su misma naturaleza no permiten la acumulación de riqueza en manos de unos pocos comuneros. Como bien lo dice Malengreau, el foco simbólico de esta sociedad igualitaria es la tierra; y las fiestas, en relación a ella, constituyen los mecanismos de redistribución a toda la comunidad de lo acumulado mediante relaciones asimétricas. A nivel de individuos se intercambian servicios, de equivalencia tal que lo dado es igual a lo recibido. A nivel comunal se trasmite la obligación de servir a la comunidad de

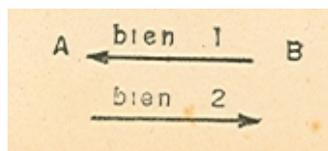
persona a persona, de manera que a cada uno le tocará servida. El concepto andino que rige este sistema es el turno (*mita* en quechua). En un intercambio de trabajo entre dos individuos, ambos se ayudan por turnos; primero A a B y luego B a A. A nivel comunal, el turno está dado por la edad social del individuo. En cada etapa de su vida tendrá que servir a la comunidad en los cargos que ella establezca. A cada persona le tocará su turno de prestar servicios a la comunidad.

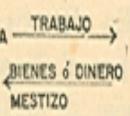
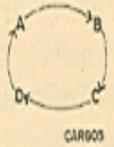
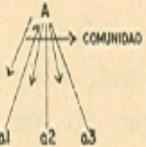
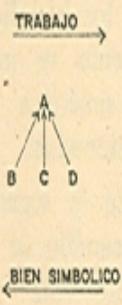
En tiempos pre-hispánicos la extracción de excedentes por el Estado dominante también era regulada por turnos; es decir, la carga tributaria que el Estado exigía de la comunidad se distribuía entre sus miembros por turnos. De esta manera todos los miembros hábiles compartían el peso del tributo en forma equitativa.

Las relaciones asimétricas, en cambio, permiten la acumulación de riqueza. A nivel de individuos, los bienes que se entregan no son equivalentes al trabajo prestado; y a nivel de comunidad y Estado, el "regalo" donado al *curaca*, en retribución a la movilización de grandes ejércitos de trabajadores, nos equivalente a los beneficios recibidos por ellos. En el esquema siguiente se muestran las diferencias entre reciprocidad simétrica y asimétrica en los tres niveles arriba mencionados.

En la segunda parte de este volumen, tratamos el intercambio de bienes por bienes, o sea el trueque, y la compra-venta.

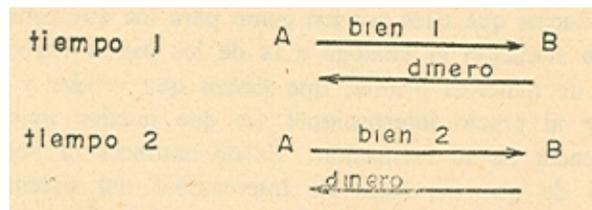
Estos intercambios, en que desaparece la distinción analítica de simétricos y asimétricos, pueden ser gráficamente representados como sigue:



NIVEL	R. SIMETRICAS	R. ASIMETRICAS COMUNALES	R. ASIMETRICAS EXTERNAS DE DOMINACION
ENTRE INDIVIDUOS			
ENTRE FAMILIAS Y LA COMUNIDAD			
ENTRE LA COMUNIDAD Y EL EXTERIOR EN TIEMPOS PRE-EUROPEOS	<p>TURNO SERVICIO AL ESTADO (mita)</p>		<p>ESTADO</p> 

Para establecer si el intercambio es equivalente, debemos saber las tasas entre bien 1 y bien 2 y cómo éstas se determinan.

. Sin embargo, persiste la distinción entre intercambios internos al sector campesino (que se realizan en ciertas áreas del país todavía por trueque) y relaciones entre el sector campesino y el sector nacional, o externo. Las segundas relaciones son mediadas por el dinero.



En las relaciones de trueque las equivalencias entre productos de origen campesino las establecen ellos mismos, por ejemplo una libra de coca es equivalente a una arroba de maíz. Las tasas son variables de región en región y de época en época, aunque cambian en forma más lentas que los precios del sector nacional.

Los trabajos de Burchard y Custred demuestran que la mayoría de estos intercambios se realizan no para fines de lucro, característicos de las relaciones comerciales, sino más bien para fines de autoabastecimiento. Las relaciones de trueque entre campesinos surgen debido a que ellos han perdido el acceso a los estratos ecológicos de los cuales obtenían los productos para el autoconsumo. En muchas zonas, donde desde tiempos históricos los campesinos tenían acceso directo al estrato ecológico para una producción diversificada, hoy, al haberse fraccionado el control vertical de la ecología, se realizan los trueques.

El artículo de Burchard aporta datos sobre el rol de la coca como un importante medio de intercambio en

la sierra peruana. Casi tan importante como el dinero, ya que la coca puede ser convertida en una gran gama de productos de subsistencia, llegando así a tener un alto grado de liquidez y en muchos casos sustituyendo hasta al dinero.

En las relaciones entre el sector campesino y el sector nacional, en las que media el dinero, debemos tomar en cuenta que los precios no se establecen en el sector campesino sino en el nacional, tanto para los productos que ellos venden como para los que compran. Esta situación es análoga a la de los países exportadores de materias primas, que tienen que vender y comprar al precio internacional sin que puedan tener ingerencia en su formación. Existe entonces la posibilidad de que las tasas de intercambio del sistema de trueque y las que se establecen en el sector nacional discrepen entre sí, lo que es aprovechado por los campesinos, como lo muestra Custred, para obtener el mayor beneficio en dichos intercambios. En general, las largas expediciones de los habitantes de las altas punas son, en efecto, una combinación de transacciones de trueque y de mercado en una compleja *cadena de intercambios* que, a la larga, beneficia al campesino que trata de autoabastecerse.

Orlove, en cambio, demuestra que la misma combinación de transacciones de trueque y de mercado puede ser utilizada por intermediarios y campesinos, ya no para el autoabastecimiento sino con fines de lucro de tipo empresarial, y que productos de exportación como la lana empiezan su trayectoria hacia el sector nacional e internacional mediante cadenas de transacciones que, en sus primeras etapas, frecuentemente son llevadas a cabo mediante relaciones de trueque. En este contexto el trueque es el último vínculo que liga al sector campesino con el sector nacional e internacional.

Chris -Scott, como economista, aporta interesantes sugerencias para tratar mediante el análisis económico el material aquí presentado. Las cadenas de intercambio, dice Scott, persisten por las imperfecciones en un sistema de mercado poco desarrollado. Pueden servir tanto a los campesinos, para aumentar sus productos de subsistencia, como a empresarios que desean especular y aumentar ganancias.

Cuanto más ganancias se puedan hacer en estos viajes de trueque, mayor será el número de personas que intentarán participar en ellos, lo cual reducirá las ganancias posibles, y homogenizará los precios entre sí, de este modo, se irán reduciendo las imperfecciones del mercado. La combinación entre las relaciones de trueque y las de mercado constituye el mecanismo de penetración del mercado en la economía campesina. A la larga tenderán a desaparecer las discrepancias entre las equivalencias tradicionales de trueque y los precios por los mismos productos y el campesino perderá el control que todavía mantiene sobre parte de su producción.

Scott también sugiere, para el estudio del establecimiento de las tasas de intercambio en relaciones de trueque entre diferentes regiones, la aplicación de la teoría de la ventaja comparativa.

Las relaciones de intercambio de bienes, en contraste con las del intercambio de servicios, se pueden analizar fructíferamente mediante conceptos y técnicas desarrolladas por economistas, tales como oferta, demanda, precios, mercados zonales, regionales y nacionales. Las relaciones recíprocas en el intercambio de bienes acompañan a relaciones mercantiles; no son intercambios basados puramente en la reciprocidad. Destaca aquí el rol del intermediario que funciona como mecanismo de articulación, tanto entre los mercados zonales y regionales del sector campesino como entre el sector campesi

no y el sector nacional. Los trabajos aquí presentados hacen notar que el rol de intermediario lo puede desempeñar un campesino, o bien personas no procedentes de este sector -los acaparadores; también señalan que muchas intermediaciones de este tipo se realizan con fines de subsistencia y no puramente de lucro.

Reciprocidad y política agraria Las nociones conceptuales y el material empírico presentado en este tomo sugieren una serie de consideraciones de importancia para el actual proceso de reforma agraria.

La variedad de datos procedentes de muchas regiones del país parece indicar que la mayoría de los campesinos de la sierra participan de ambos sistemas económicos; producen para su subsistencia y participan del proceso económico del sector nacional, ya sea como mano de obra asalariada o como productores agrícolas. Habrá que preguntarse si una política agraria que tiende a destruir el sector subsistencia tendría efectos contraproducentes. De hecho, este sector, integrado por formas de intercambio recíproco, existe y debe de tomarse en cuenta en la política agraria del país.

En primer lugar, por la comercialización creciente de la agricultura que antes era de subsistencia, habrá que tomar en cuenta la posibilidad de que las relaciones de intercambio recíproco y de trueque que subsisten en la zona sean eliminadas, con la consecuente pérdida del acceso a recursos que sufrirían los campesinos más pobres, quienes se verían así obligados a someterse a su proletarización.

En segundo lugar, la expansión del mercado conlleva la imposición de precios de compra y venta de productos agrícolas, vigentes en los mercados urbanos; ellos

están controlados muchas veces por las autoridades políticas y determinan un intercambio desigual entre los productos agrícolas y los manufacturados. En contraste, cuando el campesino participa tanto de los sistemas de trueque como de mercado tiene mayores opciones para escoger el destino de su producción y, al mismo tiempo, mantiene un mayor control relativo sobre parte de ella. Dicho de otra manera, consigue el ideal de la autarquía campesina.

En tercer lugar, la expansión de las fuerzas impersonales del mercado ataca los fundamentos valorativos que enmarcan las relaciones de reciprocidad, destruyendo de esta manera la esencia misma de la configuración socio-cultural de la comunidad andina.

La información empírica proporcionada en este tomo demuestra también que los intercambios recíprocos, además de servir como mecanismos de refugio y protección de o para la economía autárquica campesina, son utilizados en determinados contextos estructurales para la acumulación individual. Típicamente un campesino "pudiente" se vale de los mecanismos de reciprocidad asimétrica, que en otros contextos tienen validez en beneficio de la comunidad, para acumular bienes que se venden en el mercado con fines de ganancia individual. La conclusión práctica, en estos casos, no es la de prohibir estos tipos de intercambio, sino más bien ver la forma de aumentar el flujo de dinero a cambio del trabajo, cuando la producción está destinada al mercado. En la zona de Chaupiwara los jornales agrícolas más altos se pagan en aquellas comunidades que se dedican, en mayor proporción, a la producción de productos comerciales; y los más bajos en aquellas donde la producción comercial es menor. Con esta política se encontrará apoyo de los mismos campesinos. Es importante, para que esta política ten

ga éxito, diferenciar claramente los productos destinados al mercado y aquellos para el auto-abastecimiento. En términos agrícolas, se puede hacer esto mediante variedades comerciales y variedades locales; en artesanías, diferenciando el producto y facilitando los canales de comercialización. Por otro lado, el sector subsistencia requiere de igual apoyo, por agentes de extensión agrícola, en cuestiones de ayuda en selección de semilla, control de plagas, mejora del ganado, etc.

La interdependencia implícita en las relaciones de reciprocidad, tanto simétricas como asimétricas, exige una fina discriminación entre aquellos procesos en los cuales la reciprocidad es el último refugio de la sociedad campesina y aquellos otros en que la reciprocidad es el mecanismo básico que alimenta las relaciones de dominación y dependencia. En el actual proceso de cambio estructural hay un afán, muy estimable por cierto, de destruir los aspectos inherentes a la dominación; pero en tal intento debe cuidarse que al destruir los aspectos de dependencia no estemos al mismo tiempo cortando los medios de subsistencia a los campesinos más pobres, cuyo único acceso a recursos no obtenibles de otra forma lo da la reciprocidad.

Una reforma agraria que en sus modelos de adjudicación (SAIS, cooperativas, empresas comunales, etc.) no tome en cuenta la dimensión de las relaciones de reciprocidad, corre el riesgo de no ser comprendida por el campesino y, por lo tanto, de producir en él una reacción apática y sin entusiasmo. También existe la posibilidad de una manipulación, con intereses ajenos y en algunos, casos hasta contrarios al proceso de reforma agraria, por parte de personas que utilicen para fines personales los recursos implicados en la reforma agraria, mediante vínculos de reciprocidad asimétrica que se formarían al institucionalizarse el proceso.

Si, por otro lado, los mecanismos de reciprocidad son utilizados para reforzar el proceso de reforma agraria, la apatía se convertirá en entusiasmo, la resistencia pasiva en apoyo activo y muchos de los malentendidos entre campesinos y los agentes de la reforma tenderán a desaparecer.

Primera parte:
intercambio de servicios.

LAS REGLAS DEL JUEGO EN LA RECIPROCIDAD ANDINA

Enrique Mayer

EN ESTE CAPÍTULO nos ocuparemos de la reciprocidad en sus aspectos económicos y sociales, tal como se acostumbra en la comunidad de Tángor de la sierra central del Perú¹.

La reciprocidad es una relación social que vincula tanto a una persona con otras, con grupos sociales y con la comunidad, como a grupos con grupos, comunidades con comunidades, productores con productores y a productores con consumidores, mediante el flujo de bienes y servicios entre las partes interrelacionadas.

El contenido y la forma de los flujos de bienes y servicios son productos de una actividad creativa mantenida

1. Tángor, una comunidad oficialmente reconocida, se encuentra en la quebrada de Chaupiwara, un valle interandino dominado por comunidades campesinas y sin muchas haciendas tradicionales. La quebrada de Chaupiwara forma la provincia Daniel A. Carrión, del departamento de Pasco. El trabajo de campo base de este artículo, realizado en 1969-70 en cumplimiento de los requisitos para el doctorado, fue financiado por el Latin American Studies Program de la Universi

da a través de siglos por los miembros de estas sociedades. Con el correr de los tiempos los habitantes andinos han ido determinando lo que se ha de intercambiar, el monto apropiado, el insuficiente y las variantes satisfactorias.

A lo largo de la historia se han venido modificando, mejorando y adaptando las formas de intercambios más factibles; ello a medida que las propias necesidades o aun presiones externas forzaron a los habitantes de la zona andina a defender, restringir y disminuir la escala de sus operaciones. Además hubo necesidad de adaptar y compatibilizar las nuevas instituciones económicas, impuestas por los conquistadores españoles, con las antiguas usanzas de reciprocidad y redistribución que formaban la base de la organización económica nativa. El intercambio comercial tuvo que ser compatibilizado con la organización económica antigua; nuevos productos reemplazaron las antiguas preferencias, y las formas tradicionales de obtener bienes y servicios tuvieron que ser abandonadas y sustituidas por otras. Reconocemos que las relaciones de reciprocidad tienen una larga trayectoria histórica, pero en este ensayo no es posible describir y documentar sus cambios; nos limitamos, por el momento, a discutir la situación presente.

Una relación social, la reciprocidad por ejemplo, es como un cordón umbilical que nutre a las personas por él vinculadas, ya que existe un constante y múltiple ir y venir entre los individuos relacionados por in

dad de Comell. Una segunda etapa, en 1971, fue financiada por la Fundación Ford en Lima. Quisiera agradecer a los tangorinos por la paciencia y tolerancia al responder a mis insistentes preguntas; al Dr. J. V. Murra, mi asesor de tesis, por sus enseñanzas y apoyo moral; al Dr. César Fonseca M. por la oportunidad de corregir muchos de mis errores de interpretación y por el intercambio de ideas que bien me ha servido; y a Carmen Dandler por sus atinadas sugerencias sobre este manuscrito. .

tercambios recíprocos. Marcel Mauss, ya en 1929, expresaba que las relaciones recíprocas constituyen fenómenos sociales totales debido a que en ellas...

toda clase de instituciones encuentran su expresión simultánea: las religiosas, legales, morales y económicas. Además estos fenómenos tienen sus aspectos estéticos y revelan variaciones morfológicas. (1951: 1)

Según Mauss, en nuestra sociedad occidental la analogía más cercana a la reciprocidad es la del intercambio de regalos. Así como nosotros intercambiamos regalos, con la reciprocidad se intercambian bienes y servicios; ella tiene, por tanto, mayor importancia pues está ligada a la organización económica misma e implica no sólo el placer de intercambiar algo, sino la misma supervivencia.

El intercambio de regalos y la relación social de reciprocidad tienen una característica fundamental en común, que Mauss tomó como punto de partida en su estudio. Los intercambios que...

en teoría son *voluntarios, desinteresados y espontáneos*, son en realidad obligatorios e interesados. La forma generalmente usada es la del regalo ofrecido generosamente, pero el comportamiento que acompaña tal ofrecimiento es *apariencia formal* y engaño social. (1951: 1)

En otras palabras, los individuos dicen ser generosos y estar preocupados por el bienestar ajeno, cuando en realidad están actuando de acuerdo a sus propios intereses y en forma calculada. Es por esto que los intercambios recíprocos tienen, antes que nada, una naturaleza *económica*, en el sentido de que cada hombre actúa racionalmente siguiendo sus propios intereses

ses. Lo que diferencia los intercambios recíprocos de otras formas de intercambio, como compra-venta, trueque, robo, etc., es que el comportamiento calculado se encuentra encubierto y enmascarado por una gentil cortesía al dar y recibir regalos. Si comparamos lo que se da y lo que se recibe en sus relaciones de intercambio, encontramos desigualdad en ciertos casos, aunque una y otra parte se declaren satisfechas; no obstante, es innegable que existen beneficios adicionales, no explícitos, que complementan el intercambio. Mauss demostró que en ciertas circunstancias la desigualdad en el intercambio de bienes se compensa mediante la honra a la persona más dadora. De allí que la competencia es parte intrínseca del intercambio recíproco, tanto como lo es en el intercambio mercantil. En los intercambios recíprocos las partes pueden competir por el prestigio o la aceptación social, mientras que en el mercado compiten por la ganancia monetaria. Precisamente una de las características del prestigio es que confiere poder al que lo tiene.

Los cambios recíprocos también difieren de los de mercado por la ausencia de regateo. En estas situaciones de reciprocidad no se permiten expresiones verbales que exterioricen las expectativas que se tienen. El aporte tiene que ser recibido decorosamente, sea satisfactorio o no. En contraste, el comprador sí tiene la opción de no hacer negocio si no le satisface. En la reciprocidad la persona insatisfecha puede revelar su descontento de otras maneras, ya sea a través de chismes o devolviendo lo recibido. Es así como los bienes que se intercambian recíprocamente no sólo tienen un valor, equivalente al precio en situaciones de compra-venta, sino que también poseen un *significado*: los bienes entregados pueden llevar cierta intención. El significado asociado a los bienes se puede manifestar de tres maneras:

1. Por la forma cómo se da.
2. Por la cantidad y calidad de los bienes que se intercambian. Tanto la una como la otra pueden estar culturalmente especificadas. Dar más de lo "usual" confiere prestigio al que da (a veces a expensas del que recibe); dar lo correspondiente a lo "usual" es un intercambio adecuado; y dar menos es ofensivo.
3. En tercer lugar, por la presencia de situaciones en las cuales no hay especificaciones convencionales sobre el tipo y el monto del cambio. Las partes pueden escoger libremente el intercambio. En este caso es más difícil evaluar la satisfacción individual, ya que ésta involucra mayores consideraciones subjetivas, tales como la confianza mutua, la amistad y las preferencias personales.

Las diferentes formas de intercambio tienen que evaluarse por sus consideraciones morales. Algunas formas de reciprocidad son consideradas como formas más "generosas" que otras. Un regalo no solicitado, dado sin otra razón que la de demostrar "buena voluntad", es consideración superior al regalo que arrastra la expectativa de un retorno específico; como el cañoncito de plata que el presidente Castilla recibió del pretendiente a un puesto en la administración pública.

En todas partes se aplican ciertas pautas morales en el comportamiento hacia otras personas según la proximidad social, o el vínculo que los une. Si el vínculo entre los intercambiantes es "íntimo" se aplicarán pautas morales superiores a las que se establecen entre personas con quienes la distancia social es mayor. Regalar es considerado superior a cobrar. Los padres no "cobran" el alimento que dan a sus hijos, en cambio una tía sí puede "cobrar pensión" a sus sobrinos

si éstos viven temporalmente con ella. Se practicarán pues diferentes formas de reciprocidad con integrantes de diferentes grupos, según sea que se sientan "estrechamente" vinculados o no. Esto es visible, por ejemplo, en la calidad y valor de los regalos de matrimonio en nuestra sociedad. El amigo íntimo regala más que el conocido casual.

A medida que la relación social es más íntima, la forma de intercambio se vuelve más "generosa", sin que haya expectativas de cómo y cuando se hará la devolución ni de que ella sea equivalente a lo dado. El intercambio recíproco es un elemento que contribuye a la creación, crecimiento y manutención de vínculos sociales.

Al mismo tiempo, la reciprocidad puede expresar vínculos ya existentes. Quienes se encuentran vinculados por situaciones en las que las relaciones deben ser amigables y de confianza, intercambiarán, para expresar la proximidad de la relación, según formas más "generosas" que con personas no tan estrechamente unidas a ellos.

La reciprocidad desigual en muchos casos indica diferencias de status entre individuos; el "respeto" al superior, expresado mediante la donación de bienes y servicios, encuentra, retribución muchas veces en formas simbólicas como, por ejemplo, otorgando un privilegio especial o una ayuda inmaterial.

Los integrantes de un grupo social conocen cuáles son los intercambios "generosos", los "justos" y cuáles son los "injustos", y modelarán su comportamiento de acuerdo a sus intereses individuales. Hay circunstancias en - que es ventajoso obrar con otras personas en formas "generosas" y "justas" y otras en las que se descuenta la posibilidad de sufrir represalias y por interés propio se obra en formas "injustas".

Podemos discernir los diferentes grupos que componen una sociedad y la manera cómo están relacionados entre sí estudiando la forma, cantidad, calidad y dirección de los intercambios.

Objeto de las relaciones recíprocas

En la sociedad andina existe una marcada diferenciación entre el intercambio de servicios personales, por medio de formas recíprocas, y el canje de bienes realizados en trueque o por pagos monetarios. En todas las situaciones de intercambio recíproco que pudimos observar se encontraba presente la donación de servicios personales, ya sea en la forma de ayuda en la chacra, en la de preparación de fiestas y hasta en la de servicios de tipo ceremonial como bailar en alguna fiesta. En general todo servicio recibido ha de devolverse con el mismo servicio personal. Y es así como se completa un ciclo de intercambios recíprocos y las personas se sienten satisfechas.

Sin embargo existen circunstancias, como veremos más adelante, en las cuales la retribución de un servicio personal se puede hacer con bienes especificados por "costumbre" y no necesariamente por la devolución del servicio. Además, el intercambio de servicios involucra también un flujo de bienes que acompaña a la prestación personal del servicio. Pero estos bienes se diferencian claramente de aquellos que se emplean en situaciones de compra-venta.

En primer lugar, los bienes que se intercambian tienen un *valor* mensurable que equivale a determinadas cantidades de otros productos. El valor también se puede expresar en cantidad de dinero. En resumen, los bienes intercambiados en trueque o en compra-venta tienen un precio, en tanto que los bienes objeto de intercambio recíproco de servicios no tienen pre

cio o valor establecido. Comida, diversión musical, aguardiente, coca y cigarrillos distribuidos en una fiesta no pueden ser expresados en términos de un precio dentro del marco de los intercambios recíprocos de fiestas, aunque esto no implica que el anfitrión no pueda calcular el costo de los productos que está distribuyendo. Un anfitrión pobre puede distribuir poco, uno rico más, pero al evaluar las fiestas en sus contextos totales se dice de ambos "que han cumplido bien". En otras palabras, el receptor evalúa el monto de los bienes de intercambio recíproco, porque al monto de bienes materiales se añaden beneficios personales implícitos no mensurables. Mientras que en una transacción de compra-venta el valor de los bienes es explícito y puede ser discutido y regateado abiertamente.

Otra distinción a tomarse en cuenta es el estado de preparación de los productos intercambiados en reciprocidad; ellos generalmente están cocidos y se les valora como comida. Las papas crudas pueden ser vendidas o compradas, las papas sancochadas solamente pueden ser servidas. Un carnero puede ser intercambiado por otros productos, la carne cruda puede ser intercambiada por maíz, pero una vez cocinada forma parte de intercambios ceremoniales. Como carne tenía un precio, pero al formar parte del convite éste desaparece de las consideraciones del intercambio ceremonial.

En resumen, es el expendio del esfuerzo personal a beneficio de otros el que se toma en cuenta en los intercambios recíprocos de la sociedad andina. Se retribuye sólo mediante la devolución del mismo esfuerzo personal. En estas condiciones hay un intercambio simétrico equivalente, y ambas partes se sienten satisfechas con el intercambio. Si la devolución no se otorga con los mismos servicios personales y una de las partes obtiene más que la otra, el intercambio ya no es equivalente sino más bien asimétrico. Cuando esto

ocurre debemos buscar los factores que entran en consideración para compensar la falta de equivalencia, tales como los beneficios subjetivos de amistad y confianza y las consideraciones de diferentes status y poder entre los intercambiantes.

Formas de intercambio recíproco

Básicamente hay tres formas de intercambiar servicios.

1. *Voluntad*. Es una obligación por la cual una persona ayuda a otra a causa de la relación social que las une. La obligación cobra mayor importancia cuando está asociada con el parentesco. Se sirve a determinados parientes en ocasiones especificadas "por la *costumbre*" como las referentes a la celebración de un acontecimiento en la vida del pariente: el "cortapelo" de un niño, el techamiento de una casa para una pareja recién casada, los funerales de un familiar, etc. Se retribuye esta atención cuando la otra familia, a su vez, celebra ceremonia similar. La comida ofrecida por la familia que recibe los servicios es llamada por los tangorinos "cumplimiento". Un informante explicó que: "no se puede rechazar servicios ofrecidos de voluntad, como tampoco se puede obligar a personas a prestarles si ellos no quieren".

2. *Waje-waje*. Es un intercambio recíproco en el cual se presta un servicio a cambio de otro igual en oportunidad futura. Esta forma abarca desde el intercambio de trabajo agrícola, o de servicios ceremoniales, hasta instancias insignificantes de ayuda mutua en la vida cotidiana. A diferencia de los intercambios de voluntad, los de *waje-waje* no están especificados por la costumbre y los socios pueden comprometerse a intercambiar lo que deseen. Además, mientras que los parientes tienen la obligación de participar de vo

luntad, las relaciones de *waje-waje* son opcionales y se realizan sólo cuando un actor pide formalmente a otro entrar en ese tipo de relación. Se puede establecer relaciones de *waje-waje* con cualquier persona y se puede rechazar esta invitación sin mayores consecuencias sociales. Todos llevan cuenta de los *waje-waje* que adeudan, así como de los que se les debe; pueden pedir su devolución cuando necesiten del servicio. El pago de un *waje-waje* es una obligación seria que permite la perpetuación de la relación social entre ambas partes.

3. *Minka*. Se diferencia del *waje-waje* en que no se devuelve el servicio en la misma forma como se recibió. A cambio se otorga cierta cantidad de bienes, llamados "derechos" por los tangorinos. Esta cantidad de bienes está bien especificada para cada (ocasión y siempre incluye una comida para el que prestó los servicios. El circuito de intercambios termina con la donación de los derechos, sin que queden deudas entre las partes.

En general, los servicios proporcionados en *minka* son especializados, tales como los de una curandera, un herrero o un albañil, pero pueden ser también servicios ceremoniales y trabajos manuales no especializados. La persona que precise de los servicios de un *minkado* debe acudir a él para pedirselos formalmente.

Cada una de estas tres formas pueden ser subdivididas en dos, una de las cuales tiende a maneras más "generosas" de intercambio recíproco, mientras la otra es más de "igual a igual" en cuanto al contenido del intercambio.

Las obligaciones de parentesco se pueden cumplir ayudando al familiar sin que éste lo pida, o esperando hasta que el pariente venga a reclamar el servicio que se debe. El primer caso se denomina "voluntad", por tal razón, y la segunda forma recibe el nombre

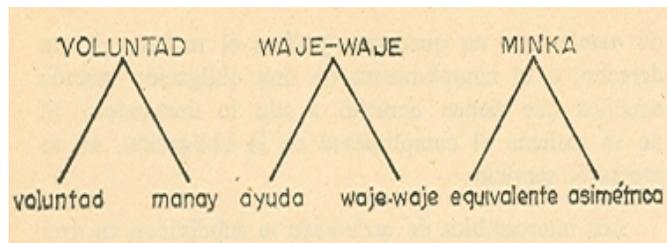
de *manay* que en quechua significa el reclamo de un derecho, o el cumplimiento de una obligación cuando aquellos que tienen derecho a ello lo demanden. Si no se reclama el cumplimiento de la obligación, no se presta el servicio.

Los intercambios de *waje-waje* se subdividen en *ayuda* y *waje-waje*. En el primer caso no se debe llevar cuenta de la ayuda prestada ni de la recibida, aunque en la práctica estos servicios se devuelven frecuente y rápidamente. Cuando es *waje-waje* sí se lleva cuenta, y se puede demandar su devolución aun cuando el momento sea inconveniente. La *ayuda* es, entonces, menos formal que el *waje-waje*².

Los servicios de *minka* son también de dos clases: intercambios equivalentes entre amigos de confianza y de igual status social, por un lado, y, por el otro, *minka* asimétrica entre un "patrón" y su "cliente". En el primer caso se acude al especialista por su conocimiento o se pide ayuda a un amigo por razones de conveniencia, pudiendo el *minkado* volverse *minkador*. En el segundo caso la dirección de los servicios prestados es irreversible; la persona de status más alto siempre es el *minkador*. El flujo de los servicios prestados es del status más bajo al más alto, mientras que el flujo de los "derechos" es a la inversa. En general los servicios son de trabajo manual no especializado, ya que la persona de status más alto no realiza tales trabajos para los cuales tiene a sus sirvientes.

Esta seis formas de intercambio se muestran esquemáticamente en el diagrama siguiente:

2. En la región del Cuzco los intercambios tipo ayuda reciben el nombre quechua de *yanapa*, y los de *waje-waje*, el de *ayni*. En los diccionarios quechuas del siglo XVI la raíz *ayni* también se traduce como venganza.



Con estas seis formas de intercambio recíproco las familias tangorinas organizan una extensa red de relaciones sociales, que utilizan para obtener mano de obra adicional a fin de completar sus propios recursos domésticos. Esta red incluye parientes, vecinos en el barrio y fuera de él, comuneros en otras comunidades, personajes importantes en las ciudades, paisanos en Lima y amigos en la montaña. Mediante estos intercambios se tiene acceso a recursos humanos que ayudan al campesino a proveerse de los medios para vivir.

Debemos recordar que esta red de relaciones es efímera en el sentido que sus integrantes pueden cambiar de año en año, al forjarse nuevas amistades con quienes se establecen nuevos circuitos de intercambio, mientras se dejan las relaciones anteriores. Algunas de éstas se mantienen en latencia y pueden ser activadas mediante el inicio de nuevos circuitos de intercambio.

Según el caso, el intercambio apropiado entre dos personas es el de *waje-waje*, mientras que en otro la misma persona debe contribuir de voluntad, o tener obligaciones de *manay* o para la provisión de algún servicio especial. Las formas aquí descritas son específicas para personas sólo en determinados contextos, que pueden no ser, los mismos en otras circunstancias. Veamos algunos ejemplos.

En la época del *chacmeo* (roturación de la tierra) preguntamos a Antonio, joven recién casado de 20 años, cómo reclutó la mano de obra adicional para

tal faena. En un ambiente cordial y alegre trabajan nueve personas, seis son del mismo barrio que Antonio y los tres son sus parientes (un primo fraterno, un hermano de su cuñado y un sobrino "distante"). Aquel día se sirve un buen almuerzo preparado por la mujer de Antonio, ayudada por las esposas de algunos de los que trabajan con él. El plato tradicional que se sirve en el *chacmeo* es el *llocro* de papas. Antonio distribuye aguardiente, coca y cigarrillos durante los descansos. Ocho de los hombres están trabajando en *waje-waje*, mientras que el primo está ayudando. Cuatro de los *waje-waje* eran *waje-waje* iniciales; Antonio en ese momento contraía con cada uno una deuda de un día de trabajo que devolvería cuando ellos, a su vez, tengan que trabajar sus propias chacras. Dos de los *waje-waje* eran devoluciones que Antonio estaba cobrando por su trabajo realizado para ellos en una fecha anterior. Cuatro semanas después, cuando terminamos la encuesta, Antonio todavía debía los cuatro días de *waje-waje*, pero anteriormente ya había ayudado a su primo, a pesar de que ambos, Antonio y su primo, insistían en que no llevaban la cuenta de los días de trabajo mutuamente prestados³. Este ejemplo demuestra la diferencia entre *waje-waje* y ayuda. Veamos ahora las diferencias entre voluntad, *manay* y *minka*.

En las fiestas del pueblo, los *funcionarios* encargados de organizarlas, reclutan a sus *bailantes* (personas que bailan durante los días de fiesta para alegrar al pueblo) mediante *minka* y *waje-waje*, corriendo de su cuenta el costo de alquiler de los disfraces. Meses antes se contraen los compromisos, durante la *llanta takay* (corte de leña), cuando el funcionario hace cortar

3. Ver artículo de César Zamalloa y del autor, en este volumen, en el cual analizamos la incidencia de intercambios recíprocos de mano de obra tomando en cuenta variables ecológicas y sociales.

y secar leña para hornear pan y cocinar los múltiples banquetes que se servirán en las fiestas.

Para el día de la *llanta takay*, que generalmente es un domingo, el funcionario recluta a parientes y amigos que lo ayudan a cortar leña, mediante las formas recíprocas de *manay* y voluntad. Va de casa en casa y, para formalizar el compromiso, les hace tomar una copa de aguardiente. A este proceso de reclutamiento los tangorinos llaman "dar vuelta con la botella"⁴. Los parientes tienen la obligación de ayudar, pero esperan hasta que se les venga a pedir "con la botella". En algunos casos el pedir es un mero formalismo, pero personalmente he observado que en otras instancias, en las que el reclutamiento era insistente, el funcionario recordábale al otro la obligación de ayudar. Esta forma de comprometer servicios es un intercambio de *manay*. El pariente enlistado tiene la obligación de ayudar en la *llanta takay* pero espera hasta que el otro reclame sus derechos. El funcionario da de comer a los que ayudan en el trabajo y durante la fiesta; más tarde reconoce los servicios prestados mediante una "comilona", que es el cumplimiento a todos los que ayudaron. Además, toda persona que ayudó a cortar leña tiene derecho a una porción de masa de pan, *dos días* antes de la fiesta, cuando el funcionario está horneando el pan que ha de distribuir en ella. Esta porción de masa recibe el nombre de "masa de *manay*".

Aquellos parientes que ayudan a cortar leña sin esperar ser reclutados con la botella, son los que vienen de voluntad. El circuito explícito de intercambios recíprocos termina con el cumplimiento. Mis informantes me expresaron que el funcionario no queda debiendo nada a los que ayudaron. Sin embargo, llegará la ocasión en que los papeles se inviertan: el que ayudó será funcionario y el exfuncionario cortará para su pa

4. Corresponde en quechua a *jichapakuy*.

riente. Quedará a su criterio si es que se presenta voluntariamente o espera hasta que venga a pedírselo con la botella. En la noche, después de la *llanta takay*, el funcionario y sus parientes *chacchan* coca y escogen a los posibles bailantes, mayordomos y demás cargos que se necesitarán durante la fiesta. Decía un informante que "los miran a ver quién puede cumplir y quién no puede cumplir". Posteriormente, en la fiesta a la cual invitan a los designados, sin que éstos se den cuenta del motivo, los emborrachan con "quemado" (aguardiente con canela) y tratan de persuadirles a tomar la obligación de bailantes para la fiesta. Como señal de que aceptan, los designados se llevan una botella de aguardiente. Los bailantes *minkados* correrán con los gastos del cargo, y recibirán derechos del funcionario: almuerzo bien servido durante los días que bailan, un banquete de cumplimento, sus roscas y rebanadas de pan. Los *minkados*, de acuerdo a un informante, son "hombres llanos que simpatizan con el funcionario y con la fiesta"⁵. Con los bailantes *minkados* termina allí el circuito de reciprocidad; en cambio, con los bailantes reclutados mediante *waje-waje* queda una deuda por parte del funcionario para bailar cuando el actual bailante, a su vez, organice la fiesta. El equipo de bailantes entonces se conforma por personas *minkadas*, a quienes no se les debe nada una vez terminada la fiesta, *waje-waje* cobrados, quienes ahora están saldando sus deudas, y *waje-waje* iniciales, por los cuales el funcionario actual deberá devolver su *waje-waje* como bailante en el futuro. En cierto caso uno de los bailantes viajó desde Lima para cumplir con su compromiso de *waje-waje*.

5. *Llano*, en el sentido usual del castellano tangerino, significa estar dispuesto a ayudar; como en la frase: "estoy llano a ayudarte".

Oportunidades en las cuales los familiares deben acudir de voluntad y no de *manay*, son las de cortapelo del hijo de un pariente y techamiento de casas, también de parientes. En el cortapelo, una de las pocas circunstancias en que observé que existe reciprocidad de bienes en lugar de servicios personales, a pesar de que simbólicamente se puede considerar el acto de cortar el pelo como un servicio personal, tanto la asistencia a la ceremonia como la cantidad de dinero que se regala son estrictamente de voluntad y el padre del niño no puede hacer nada para obligar a la asistencia o incrementar la cantidad de dinero regalada, excepto haciendo invitaciones insistentes y ciertas presiones sociales. Lo mismo ocurre con los que acuden al techamiento de casas. En cambio, en alguna ocasión al tener problema para conseguir ayuda de parientes para el techamiento de su casa, el dueño, un residente en Lima, recurrió a la forma de *manay* para obligar a sus parientes que debían haberse hecho presentes de voluntad. Me contó el dueño:

"Salí de mi casa en busca de peones: "Quién me podrá ayudar" -diciendo-. No tenemos a nuestras familias. Dirán: "A esos andaderos de Lima en vano ayudamos". A todos he hablado, a Don Pedro" apúrese maestro" diciéndole. Más acá me he vuelto a encontrar con él y le he vuelto a decir "apúrese Pedro". Ni así que le he dicho no ha venido. Si no es familia no le hubiera dicho...También he ido donde Teófilo, donde Valencio que era mi sobrino. A todos les he dicho ya en calidad de pleito. En otro, en otro he llegado. Por todos lados he andado. Después le dije a Anastasio y me fui con mi botella en la mano, por todo, por arriba, por abajo he andado".

En dos días se terminó la construcción del techo, y el dueño tuvo que prometer que sus hijos ayudarían a los hijos de los que ayudaron a techar sus casas para "igualar" la ayuda que había demandado.

Los bailantes de nuestro ejemplo anterior, reclutados mediante *minka*, son una instancia del intercambio de *minka* equivalente. Entre amigos uno presta servicios a otro y es retribuido con una cantidad "usual" de bienes, sin que quede deuda por saldar, excepto entre los dos que repetirán con frecuencia intercambios recíprocos de todos los tipos.

La *minka* asimétrica es básicamente el mismo tipo de relación, pero entre personas de diferente status. Cuando murió doña Juana, el viudo, un hombre considerado bastante rico, *minko* a tres hombres para que cavásen la fosa funeraria. Cada uno recibió una botella de aguardiente, una ración de coca y cigarrillos como derechos por haber prestado el servicio. No subsistió la obligación por parte del viudo (don Manuel) de retribuir de igual forma cuando ellos tuvieran que enterrar a algún parrente. Los tres hombres eran conocidos en el pueblo por su pobreza, y frecuentemente trabajaban en la chacra de don Manuel como peones asalariados, realizaban servicios manuales en su casa e iban a la carretera a traer mercaderías para la tienda de don Manuel. A cambio, éste les facilitaba mercancías a crédito, los llamaba a ser *servicios* cuando él organizaba fiestas. Servicios son las personas *minkadas* para servir, en nombre del funcionario, comida y bebida a los invitados. Esto les permite participar y comer sin incurrir en gastos.

Las relaciones de reciprocidad asimétrica entre un patrón y sus clientes han sido ampliamente descritas en los diferentes estudios sobre los países andinos. La forma más extrema es la tipificada entre el patrón de una hacienda tradicional y sus feudatarios (*yanaconas*).

Esta ha sido perceptivamente analizada por Vázquez (1961), Holmberg *et al* (1965), Dandler (1969), etc. Las relaciones análogas en contextos dentro y fuera de las haciendas han sido descritas por Alberti y Fuenzalida (1969), Fuenzalida (1970) y Cotler (1968); este último ha generalizado a partir de esta relación para hablar de la dominación interna en todo el país. Estos autores resaltan el personalismo de la relación, la explotación descarada por parte del patrón y su ilegalidad. Concluyen que la preservación de este tipo de relaciones se debe sobre todo a la falta de formas alternativas para obtener los pocos beneficios que el patrón puede proporcionar en esta relación de reciprocidad asimétrica.

En este trabajo también hemos demostrado que la relación asimétrica existe dentro de la misma sociedad campesina y, por lo tanto, no sólo debemos restringirnos a describirla como una peculiaridad propia de la relación del patrón-no-campesino con el campesino. También se ve que no todas las relaciones de *minka* son explotadoras y que la idea básica de reciprocidad, que justifica la relación, es la misma en ambos casos. Finalmente debemos enfatizar que la forma de reciprocidad de *minka* es parte de un sistema de intercambio más amplio y complejo, que penetra la sociedad campesina tanto en sus relaciones con otros campesinos como también en sus relaciones con personas no campesinas, y no sólo hoy, sino también en épocas precolombinas.

También hoy, en contextos no agrarios, encontramos en vigencia las formas de reciprocidad aquí descritas; sea en las minas, en Lima, etc., entre negociantes, fabricantes y empleados.

El sistema de reciprocidad puede ser usado por campesinos, tanto para vincularse con otros campesinos, como también para vincularse con personas claves de status más altos. Frecuentemente es el campesino

quien trata de establecer dichas relaciones, aunque a veces sin prever las consecuencias. No debemos olvidar que es una característica de la reciprocidad el no poder rechazar el don o invitación inicial, de modo que éste puede ser usado para "atrapar" a personas en un seudojuego de reciprocidad dentro del contexto cultural del intercambio recíproco. Eventualmente, los campesinos mismos saben perfectamente que "fueron por lana y salieron trasquilados" sin poder ver la forma de salir de la situación creada por ellos mismos.

Reciprocidad y comunidad

En la sección anterior hemos esbozado los principales elementos conceptuales de las relaciones de reciprocidad entre individuos. Estos conceptos forman un conjunto lógico que podríamos llamar la ideología de la reciprocidad, de acuerdo a los cuales los individuos actúan y juzgan las acciones de otros. Quisiera sugerir aquí que esta misma ideología la usan los comuneros en otro plano; cada comunero sirve a su comunidad y, en reciprocidad, el ente político de la comuna le otorga los derechos y privilegios de ser comunero.

Existen diferentes niveles de acción en los cuales los comuneros deben prestar servicios a la comunidad. Individualmente, toda vez que la autoridad así lo disponga. De otra parte, cada grupo doméstico debe contribuir con un hombre para los trabajos de *faena*, que en Tángor se realizan con frecuencia, regularmente cada tercer domingo o cuando hay emergencia. La asistencia a las faenas es controlada por los capataces de barrio, y a los ausentes se les cobra una multa en efectivo o en aguardiente.

Cada barrio todavía tiene tierras comunales llamadas *yupanakuy*, que son trabajadas por faenas de los

del barrio; el presidente y el capataz de barrio reclutan a los comuneros "con la botella" para asegurar la asistencia al trabajo. Las ventas de las cosechas van a engrosar las arcas de los barrios, los cuales a su vez contribuyen con dinero a la junta comunal (ahora consejo administrativo).

Todo tangorino; hombre o mujer, tiene la obligación de participar en la defensa de las tierras comunales. Anteriormente se hacía *lindero muyuy* (el rodeo de los linderos), organizado anualmente por las autoridades, para que cada miembro de la comunidad conociera de memoria los hitos y linderos de la comunidad de Tángor. En la actualidad, en caso necesario, todo comunero tiene la obligación de participar en las batallas campales que surgen con frecuencia a raíz de disputas sobre tierras con las comunidades vecinas. En una ocasión, se había acudido al Inspector de Comunidades Campesinas para que mediara en una disputa con otra comunidad. Este se presentó para realizar una inspección ocular. Al llegar a la comunidad rival, el Inspector pidió a las autoridades que se presentaran solos a la confrontación con las autoridades tangorinas. Tuvo mucha dificultad en persuadirles de que dejaran a sus comuneros en el pueblo, y esto fue posible sólo cuando les mostró una copia del oficio enviado a Tángor donde se pedía lo mismo. Al llegar al terreno en disputa, salieron a su encuentro las autoridades tangorinas también solas. Esto ocurrió hacía la madrugada, cuando las faldas de los cerros todavía estaban cubiertas de neblina. Cuando las autoridades de Tángor vieron que los de la comunidad rival habían venido solos, empezaron a silbar hacia las faldas de los cerros, y a medida que la niebla se levantaba, aparecieron en las laderas batallones de hombre y mujeres en formación listos para empezar a rodar galgas sobre los de la comunidad rival y atacarlos con hondas,

piedras y a palazos en el momento que se silbara la orden de ataque. Todo esto había sido cuidadosamente planeado y todos los comuneros tangorinos habían marchado sigilosamente a sus posiciones durante la noche⁶.

El segundo nivel de obligaciones que las personas tienen con su comunidad implica servir como autoridades, por turnos. Este es el sistema de *varas* tratado ampliamente en las monografías de las comunidades⁷. Hay una escala de rangos de autoridad por los cuales debe pasar cada individuo desde su juventud hasta su vejez. Las obligaciones de las varas son de orden civil y ritual. Cada nivel implica un incremento en la autoridad que puede ejercer el envarado y también un aumento en los gastos en que debe incurrir para las fiestas de carnaval. Muchas de las obligaciones civiles y los rituales que deben organizar están vinculados con la regulación de los ciclos agrícolas, distribución de tierras y protección de las tierras en producción.

Hoy en día el sistema de envarados está empezando a tener dificultades en reclutar a los jóvenes para las posiciones bajas de la jerarquía. Muchos de ellos prefieren sustituir la obligación de servir a la comunidad con cargos derivados del sistema distrital (teniente gobernador), municipal (agente municipal) y de Comunidades Campesinas (cargos en los consejos y comités de la ex-junta comunal). Sin embargo el 95% de los jefes de familia entrevistados había servido a la comunidad en uno o más cargos, demuestran

6. Las novelas de Manuel Scorza, *Redoble por Rancas* (1970) y *Garabombo el invisible* (1972), que de ficción poco tienen, tratan de la zona de Chaupiwara y también describen dramáticamente hasta dónde están dispuestos a ir los comuneros en defensa de sus tierras; ver también W. Kapsoli (1972).

7. Para mayores detalles sobre el sistema de envarados en nuestras comunidades, ver Mishkin (1946), Stein (1961). Fuenzalida *et al* (1968) y Fuenzalida (1970).

do claramente que el servir a la comunidad como autoridad es percibido como una obligación.

Las mujeres también tienen cargos que cumplir, con una jerarquía paralela a la de los hombres, y tienen como obligaciones principales cuidar las iglesias del pueblo, lavar y planchar la ropa de los santos y dirigir las festividades en Pascua de Resurrección⁸.

Las obligaciones de cada individuo son percibidas por los habitantes de Chaupiwara como obligaciones tipo *manay*, análogas a las obligaciones *manay* de un individuo con sus parientes que, como dijimos, son obligaciones que sólo se cumplen cuando el pariente que tiene derecho a ellas las reclama. Sólo se acude a las labores de faena cuando el capataz del barrio recluta a los trabajadores "con su botella"; el juez de paz y los ex-envarados van de casa en casa y obligan a los comuneros a servir como varas; el juez designa a la alcaldesa, que es "cabeza de las varas femeninas", quien recluta a las otras envaradas.

En otra oportunidad (Mayer 1972: 136) hemos descrito cómo cada año se hace un recuento de todas las personas que han servido a la comunidad en diversas funciones antes de asignar los nuevos sectores de tierra a cultivarse. Hoy, debido a una mayor propiedad privada de las tierras, este censo anual, llamado *morocho*, ha perdido sus verdaderas funciones: la de asignar tierras entre aquellos que verdaderamente tenían derecho a cultivadas. Estos derechos no sólo se adquirirían por ser miembros de la comunidad, sino también en reciprocidad por haber prestado servicios a la

8. Un dato curioso respecto a las envaradas es que ellas deben ser solteras o viudas durante el año que ejercen su cargo, mientras que los hombres (excepto los alguaciles del campo) deben ser casados.

comuna ⁹. En el momento de repartirse la tierra, los presentes afirman sus derechos a ella recapitulando públicamente los servicios que han prestado a la comuna.

En contraste, lo gastado en organizar una fiesta en honor de un santo patrono de barrio, aparte de los beneficios personales que trae al que "hizo la fiesta", se considera como un servicio de voluntad a la comuna. *Es* una obligación de las familias el comprometerse a hacer fiestas, así como es una obligación el ir a ayudar a techar la casa de los parientes. Pero como el dueño de la casa no puede obligar a los parientes a ayudar a techar, de la misma manera la comunidad no puede obligar a un comunero a hacer la fiesta, ni imponerle el gastar cierta suma de dinero en ella. Un exfuncionario resumió muy claramente por qué había costado una fiesta el año 1970. Me dijo: "Cuando uno hace la fiesta a uno nadie lo obliga, sin embargo uno tiene la obligación de alegrar a la gente una vez al año". Al decirlo, el informante estaba consciente de la contradicción de su argumento y vaciló un momento, pero no pudo encontrar mejor manera de expresado.

Resumiendo, un comunero tiene deberes que cumplir cuando las autoridades lo "comprometen" y tiene otras obligaciones que queda a su criterio decidir cómo y cuándo han de ser cumplidas. Las primeras son obligaciones tipo *manay* y las segundas son de voluntad.

El compromiso de ser funcionario de una fiesta se contrae con un año de anticipación, cuando se celebra en la misma fiesta una ceremonia en la que el funcionario de dicho año entrega al futuro funcionario dos muñecas de pan (hombre y mujer). Esta ceremonia lleva el nombre de *trukay* o cambio. El funcionario pasante entrega estos muñecos y otras especies: panes

9. En el vecino pueblo *de* Yacán estas tierras se llaman tierras *de manay* (Fonseca, 1972: 322).

con nombres, una cantidad específica de ají, cebollas, col, un par de cuyes vivos, una cabeza de carnero, un porongo de chicha y una botella de aguardiente. En cierto sentido lo que se da en *trukay* es visto como una "semilla", como recursos para que el nuevo funcionario acumule durante el año los bienes que se han de redistribuir en la fiesta. En este caso debemos ver el intercambio como una larga cadena de "reciprocidad generalizada" (Lévi-Strauss) ya que no se devuelve el *trukay* al que lo dio inicialmente, sino a un tercero, quien a su vez pasa el *trukay* y la obligación de hacer la fiesta a un cuarto, y así sucesivamente. Cuando una persona que aceptó el *trukay* no llega a cumplir con la fiesta y no la pasa a otra persona, dicese de él que "se ha comido el *trukay*"¹⁰.

Hemos visto que los conceptos de *manay* y voluntad funcionan tanto a nivel individual como a nivel comunal. Suponemos que los conceptos de *waje-waje* y *minka* también tienen (o tenían) su equivalente público. Debemos buscar evidencia para el funcionamiento de reciprocidad pública de *waje-waje* en la complementaridad, rivalidad y competencia entre mitades, barrios y *ayllu*. Durante la fiesta de carnavales en Tángor, los regidores de barrio-arriba van a visitar a los regidores de barrio-abajo acompañados de un "bandera", una orquesta y un grupo de mujeres elegantemente vestidas llamadas *huaylash*. En la casa del regidor de barrio-abajo las *huaylash* le cantan al regidor canciones insultantes que le "echan en cara todos sus vicios y fallas como autoridad", el mismo que tiene que escucharlas pasivamente. Luego el regidor de barrio-abajo invita ponche a todos y se conversa un rato. Más tarde la comitiva de barrio-arriba se retira a su barrio. En el mismo día el regidor de barrio-abajo "devuelve"

10. Comunicación personal de César Fonseca M.

la visita al regidor de barrio-arriba en la misma forma. ¿Podemos considerar este intercambio de "visitas" como un intercambio de *waje-waje*? Necesitamos más trabajo de campo para comprobar esta hipótesis y descubrir otras instancias de este tipo ¹¹.

En cuanto a la *minka* a nivel público, creo que debemos buscada en una primera instancia en datos etnohistóricos. ¿Era la *minka* la forma de reciprocidad mediante la cual el *curaca* hacía trabajar sus chacras?

Si hemos de tratar las obligaciones del comunero como reciprocidad, ¿cuáles son los derechos a los que se hace acreedor el comunero al servir a la comuna? En primer lugar, la comunidad garantiza al comunero posesión, usufructo y derechos de herencia de tierras. La comunidad garantiza acceso libre a recursos que no están en manos privadas, tales como los pastos (a los foráneos la comunidad les cobra derechos de pasto), leña, minerales, agua, etc. En segundo término, la comunidad, mediante su sistema de autoridad, regula y dirige las actividades agrícolas de sus comuneros; determina las tierras útiles para las labores agrícolas de cada año, protege mediante los alguaciles y regidores el campo de las sementeras, resuelve conflictos internos y redistribuye tierras que han quedado sin dueño a personas que tienen necesidad de ella ¹². La comunidad también se encarga de realizar los rituales que, según creencias de los comuneros, aseguran una buena cosecha. Finalmente, cada comunero se ha

11. Ver el artículo de Salvador Palomino (1971-72) quien describe la complementaridad y rivalidad de los *ayllus* en las comunidades ayacuchanas.

12. Fonseca (1972: 326) menciona que en Yacán "las parcelas vacantes" (que no tienen dueño) son asignadas por las autoridades a los comuneros pobres. En la comunidad de Tapuc estas parcelas se denominan *waska-chacra* y son dadas a los más pobres, siempre que hayan ido a la Yunga a traer palmas para la procesión del Domingo de Ramos".

ce acreedor a beneficios comunales tales como escuela (la cual ya existía en Tángor antes de que el Estado la tomara a su cargo), servicios públicos y la "alegría" durante las fiestas, las cuales, como vimos, son organizadas por familias a nombre de la comunidad, por las autoridades en carnaval, o por personas particulares en las fiestas de los santos patronos de los barrios.

Los límites de la reciprocidad

Toda relación social tiene sus límites. Llega el momento en que, por ejemplo, la relación aprendizaje-maestro deja de ser serio y se convierte en una relación entre colegas.

Indudablemente existen flujos económicos que no pueden ser tipificados como recíprocos, ya que no cumplen con todas las condiciones que definen tal relación. Las relaciones mercantiles de compra-venta, dijimos más atrás, no cumplen los requisitos para ser tratadas como reciprocidad. Sin embargo en determinados artículos (Fonseca, 1972 y Mayer, 1971) y en este libro, se trata de las relaciones de trueque como un aspecto de las relaciones recíprocas intercomunales, debido a que el regateo típico del trueque está enmarcado en una serie de intercambios recíprocos. A pesar de esto, las relaciones de trueque pertenecen a otro orden de análisis, ya que primordialmente los comuneros restringen el alcance de relaciones recíprocas al intercambio de servicios personales, y no tanto al intercambio de bienes por otros bienes.

Dentro del marco del intercambio de servicio debemos tratar de encontrar también los límites de la relación. En muchas chacras encontramos a padres trabajando con sus hijos que todavía vivían con ellos. Al preguntarles sobre el tipo de relaciones de intercambio que existían entre los dos, los padres nos miraron incrédulos y dijeron: "es mi hijo", indicando que entre

ellos no se consideraba el trabajo de un hijo menor como parte de una relación de reciprocidad. En otras circunstancias vimos cómo el padre ordenaba directamente a su hijo realizar tal o cual labor. Esto contrasta con el pedido formal de ayuda que es tan característico de las relaciones de reciprocidad. Por último, con frecuencia se da el caso del padre que manda a su hijo para que éste trabaje en la chacra de otro y así pagar un *waje-waje*. En vista de que padre e hijo son sustituibles para saldar deudas de intercambio recíproco, podemos tener la seguridad de que, dentro del grupo doméstico, el prestarse servicios personales no es considerado como intercambio recíproco y que los flujos económicos dentro de él pertenecen a otro orden social que debe ser estudiado de diferente manera que los intercambios recíprocos entre grupos domésticos.

Las relaciones de reciprocidad entre padres e hijos comienzan, entonces, cuando los hijos se separan del grupo doméstico y forman una nueva familia. Entre estas tres familias (padres de ambos cónyuges y la nueva familia) sí existen relaciones recíprocas que generalmente son las que hemos llamado relaciones de ayuda y voluntad. Si la familia de los padres dejase de existir como unidad, y el viudo (o la viuda) se reintegra a la familia de uno de sus hijos (o una de sus hijas), nuevamente dejarán de existir relaciones de intercambio recíproco entre padre e hijo o suegro y yerno, ya que aquél vuelve a formar parte de un solo grupo doméstico.

Al otro extremo del campo social, en las relaciones entre no parientes, también existen límites de lo que es considerado una relación recíproca. Llegará el punto en el cual una, o ambas partes del intercambio recíproco, ya no se sientan satisfechas con la relación. Ya no serán aceptables las evaluaciones implí

citas de si el intercambio es o no es satisfactorio, y habrá una tendencia a tratar de negociar más abiertamente. En estas circunstancias se ve la transformación de relaciones de reciprocidad a otras formas de intercambio. En lugar de esperar pacientemente el retorno de un servicio prestado, se puede pedir abiertamente un pago y negociar el monto. En la medida en que ambas partes dejen de seguir las reglas de reciprocidad en el intercambio, ésta dejará de ser tal.

También podrán delimitarse las relaciones asimétricas cuando una de las partes ya no acepte la "ideología" de reciprocidad y cuando al tratar de mejorar las condiciones de intercambio, los de status inferior intenten cambiar la definición de la relación. Estos ya no hablarán en términos de una relación de reciprocidad en la que el patrón debería dar más, sino más bien hablarán de explotación. En lugar de recibir los beneficios del patrón con fingida gratitud, tratarán de negociar por una mejora en los términos del intercambio; y en lugar de usar las presiones sociales acostumbradas en intercambios recíprocos, tratarán de usar tácticas más agresivas, como el *boycot*, la huelga y hasta la violencia. Cuando los feudatarios de una hacienda se sindicalizan dejan de autodefinirse como yanaconas y, al proponer una huelga para negociar con el patrón sobre condiciones salariales, de hecho rompen con la relación asimétrica entre ambos. Creo necesario enfatizar que, para que esto ocurra, se requiere que una serie de cambios estructurales antecedan a este confrontamiento y a este cambio de "ideología"¹³.

Dado que en Tángor cada familia produce en sus chacras sus propios productos, lo que se intercambia

13. Ver Neira (1964), Alberti (1970) y Dandler (1969), que describen estos cambios en La Convención, Yanamarca y Cochabamba.

con más frecuencia y, si podríamos medido, en mayor volumen, son los servicios personales. De allí que el mercado interno en Tángor es minúsculo comparado con la cantidad de intercambios de mano de obra y de servicios. Vimos que el acceso a la tierra, a la mano de obra adicional y a los recursos de otras familias, son partes de un complicado sistema de relaciones de reciprocidad con otras familias (con la comunidad; ellas se realizan en tal magnitud que es posible hablar de un sistema de producción agraria, en la comunidad de Tángor, que no involucra mayormente el mercado monetario y en el que prima el intercambio recíproco. En este sistema juegan un papel importante los factores ecológicos, demográficos, tecnológicos, sociopolíticos, ceremoniales y religiosos. Las relaciones de reciprocidad son el nexo que articula a todos estos factores para formar un sistema coherente y ordenado.

Pero no debemos considerar que los tangorinos vivan, por lo tanto, totalmente aislados y marginados del resto del país. Cerca de la mitad de los comuneros se encuentra fuera del pueblo, principalmente en Lima metropolitana, ganando dinero dentro de sistemas de producción e intercambio en los que las relaciones de reciprocidad no tienen lugar directamente en cuanto a la producción. Sin embargo, aun en estos contextos sociales los vínculos de reciprocidad son importantes ya que ayudan a los tangorinos a encontrar sus mercados, a conseguir trabajo en las ciudades, albergue y sustento cuando llegan, socorro cuando les va mal, diversión en los tiempos libres y todo esto en un ambiente social que ellos conocen y aprecian, y en un contexto urbano que para ellos es ajeno y alienante.

RECIPROCIDAD EN LAS RELACIONES DE PRODUCCION

Enrique Mayer/César Zamalloa

EN ESTE CAPÍTULO se pretende ahondar en la naturaleza, característica y variaciones de las relaciones de reciprocidad en un campo muy específico de la actividad económica: la organización laboral en una comunidad de la sierra central.

Tángor

En el extremo norte del departamento de Cerro de Paseo, y en dirección suroeste, corre el río Chaupiwaranga. A lo largo de su recorrido atraviesa una quebrada que recibe el mismo nombre. En esta quebrada encontramos un conjunto de comunidades que están situadas a una altura promedio de 3,200 metros sobre el nivel del mar. Sobre la cumbre de un cerro y al 2,700 metros, encontramos el centro urbano de Tángor.

Su actividad económica se desenvuelve en dos frentes. Por un lado está el sector de autoconsumo basado en actividades agropecuarias, y por otro él que fundamentalmente tiene de mercado.

En el sector agropecuario la actividad más importante es la agrícola, siendo su producción principal de papas y maíz. Para ello los tangorinos poseen una gran variedad de terrenos de cultivo, determinada por las diferentes altitudes de los mismos, desde la puna hasta la parte más baja de la quebrada.

El usufructo de las tierras es individual. Cada unidad doméstica¹ aspira a poseerlas, en los diferentes pisos ecológicos. La organización del trabajo también corre a cargo del grupo doméstico que busca, de manera individual, establecer sus alianzas y contactos.

La comunidad de Tángor está dividida en mitades llamadas "barrio-arriba" y "barrio-abajo", a su vez subdivididas en dos barrios. En barrio arriba encontramos a *Aymara* y *Paltay*. En barrio abajo, *Huangrin* y *Yapac*. En general, podemos decir que estas divisiones interiores mantienen características de grupo social muy cohesionado, contando cada uno de estos barrios con sus propias autoridades: "capataz", "alcalde campo", "alguaciles campo", etc. las cuales en su conjunto están integradas en un sistema jerárquico más amplio que articula las dos mitades y cuyo nivel más alto es el Juez de Paz. El ejercicio de poder de estas autoridades gira fundamentalmente en torno a actividades agropecuarias. Paralelamente existe una jerarquía de autoridades "oficiales": los integrantes de los consejos de administración y de vigilancia, que responden a la reciente estructura de las comunidades campesinas.

1. Entendemos por unidad doméstica al grupo familiar (una pareja con sus hijos) que organiza las actividades de producción, distribución y consumo, independientemente de otros grupos domésticos, que es considerado por las autoridades comunales como *uno* al exigirle mano de obra para faenas y dinero para cuotas comunales. En la mayoría de los casos se la identifica por el nombre del jefe de familia, muchas veces por el del marido, pero en casos de ausencia o muerte por el de la mujer.

El tipo de agricultura que se practica en Tángor es la de secano. A este efecto, los terrenos de cultivo se dividen en turnos, esto es, en zonas de cultivo que tienen un período de descanso de 7 años por 4 a 5 de cultivo. Los terrenos de cultivo, divididos en turnos, tienen también su ubicación de acuerdo a la división por barrios. Barrio-arriba tiene su zona ubicada al norte de su demarcación urbana, y los terrenos de barrio-abajo se hallan al sur. En su conjunto, la comunidad de Tángor posee varias zonas de cultivo de clima diferente, que permiten una producción variada de productos para el autoconsumo (Fonseca, 1964; 1972; Mayer, 1970).

La población de Tángor es de más o menos 1,000 personas, agrupadas aproximadamente en 190 unidades domésticas. Muchos integrantes de estas familias han emigrado a zonas más "atractivas" económicamente, ya sea a Lima o a Cerro de Pasco y también a las minas de carbón de Goyllarisquizga. El 48% aproximadamente de la población se encuentra migrante.

En términos generales, la producción agrícola de los tangorinos está fundamentalmente a cargo del grupo doméstico, pero ella presenta variaciones importantes en la organización del trabajo.

El principal factor que condiciona estas variaciones, está relacionado directamente con el régimen pluvial. En marzo, cuando todavía llueve intensamente, se empieza por arar la tierra que ha estado en descanso. Esta tierra permanece roturada hasta agosto o setiembre, meses en los que se "rompen los terrenos" y se los dispone para la siembra que comienza a fines de setiembre y se prolonga hasta octubre; luego, en espacios prudentes de 2 meses hay dos y hasta tres aporques de los papeles. Hacia comienzos de febrero se cortan las matas de papa y la cosecha se realiza a principios de marzo. Los ciclos de papas se superpo

nen, pues los comuneros roturan la tierra nueva mientras todavía crecen las plantas de la siembra anterior.

Además, hay un ciclo menor de papas que se cosechan entre diciembre y enero, y los ciclos correspondientes a las. ocas, habas y trigo que se cultivan en las zonas llamadas *jalka*. El maíz se siembra en octubre-noviembre y se cosecha en junio-julio. En todo caso el calendario agrícola tiene dos puntos de referencia: las fiestas católicas que marcan los inicios y finales de ciertas actividades -entre ellas Carnaval y la fiesta patronal del pueblo- y las condiciones climáticas que hacen variar el período vegetativo de las plantas.

En este ensayo nos concentramos sólo en dos actividades agrícolas, la roturación (o *chacmeo*) y la cosecha de papas, para descubrir las diferentes formas de organización del trabajo. Describimos y estudiamos un conjunto de datos recopilados desde el 14 hasta el 30 de marzo de 1970, referentes a todas las chacras que se trabajaron durante esa fecha en el sector de barrio-arriba de la comunidad de Tángor. Observamos un total de 51 chacras en trabajos de roturación y 85 en cosechas de papas.

Factores que influyen en la utilización de la mano de obra

El principal factor determinante de la cantidad y calidad de la mano de obra es el tipo de trabajo que se requiere dentro de la variada gama de actividades necesarias para la producción agrícola. Hay actividades que requieren gran esfuerzo, otras que las pueden hacer los niños. Pero no sólo son importantes los requisitos del trabajo físico mismo, sino también la premura con que éste debe realizarse. Algunos trabajos deben realizarse dentro de límites de tiempo muy precisos, mientras que otros no son tan apremiantes. El tiempo en el *que* se deben realizar las labores

lo impone el clima, por un lado, y factores sociales, por otro. Para ilustrar, exponemos las dos actividades agrícolas que estudiamos en detalle: la roturación de suelos y la cosecha de papas.

Diferencias entre la roturación y la cosecha.

El *chacmeo* o roturación es, probablemente, la actividad más dura y difícil. La tierra, endurecida por la larga temporada de descanso, sólo puede ser roturada cuando se halla humedecida por la lluvia. En Tángor el período de las lluvias empieza más o menos en noviembre-diciembre, se prolonga hasta marzo y con menos intensidad hasta abril-mayo.

Para esta labor, la unidad de trabajo es de tres personas; esto es lo que los tangorinos llaman *un par* por las dos *chaquitacllas* que conforman el grupo. Las tres personas realizan un trabajo rítmico y de colaboración. Los *taclleros* lanzan sus arados de pie al suelo desde una altura de más o menos un metro; para ahondarlos más empujan fuerte con el pie, y luego hacen palanca con el mango de la *chaquitaclla*. En ese momento la tercera persona, situada al frente de los *taclleros*, "voltea" el terrón removido. La persona que voltea la tierra, llamada *rapador*, está sujeta al ritmo de los *taclleros* y su labor es considerada por los tangorinos como un trabajo desagradable. De allí que por lo general lo realizan los dueños de las chacras, mientras que el trabajo de *taclleros* es reservado para los invitados. A veces también lo realizan los viejos.

El grupo de trabajo sigue un cierto orden. Al iniciarlo las personas se ubican en un extremo de la chacra y van trabajando litrealmente, de manera que cuando han cubierto toda la extensión de una hilera ascienden unos pasos e inician la roturación en sentido inverso. Cuando las personas que realizan la roturación

forman más de un par, éstas se colocan en extremos opuestos y compiten entre sí por llegar más rápido a la mitad. Debido al largo tiempo de descanso que se da a los terrenos, crecen arbustos en gran cantidad; y cuando se tropieza con ellos se busca introducir la calza del arado hasta las raíces, entonces el rapador tomará el arbusto por sus tallos y de un jalón lo pondrá al revés. Más tarde vendrán las mujeres a recoger los tallos para leña, en tanto que las raíces y los pastos se pudrirán sobre los terrenos, fertilizándolos.

La cosecha, en cambio, es una actividad más sencilla. Se trata de ir desmoronando los camellones en los cuales se encuentra la papa, únicamente con la ayuda de una especie de azada (*cashu*). Estos surcos, por los efectos de los repetidos aporques y desyerbes, se encuentran ya bastante flojos, por lo que no se requieren ni fuerzas ni una técnica especial en el manejo del *cashu*. Removidos los surcos, aparecen los tubérculos que son recogidos con las manos y amontonados en varios sitios de la misma chacra. Una vez que se ha recogido una buena cantidad, se preseleccionan, encostalan y transportan, ya sea en burro o en las espaldas, hasta el pueblo. La cantidad de personas que trabaja en una chacra es muy variable.

En ambas actividades podemos encontrar trabajando a las mujeres, pero en el *chacmeo* su labor es la de preparar el almuerzo²; en la cosecha, en cambio, ellas se dedican a la recolección, selección y encostalamiento de los tubérculos, en algunos casos, hasta a la remoción de los surcos. Los niños también suelen ayudar en la cosecha, pero no así en el *chacmeo*.

El factor tiempo resulta también una variable importante. La cosecha que estudiamos se realizó ínte

2. En otras regiones de la sierra las mujeres realizan labor de rapador.

gramente en una semana, tiempo en que encuestamos 85 chacras, mientras que la actividad del *chacmeo* duró por lo menos dos meses. El año en que realizamos el estudio, los tangorinos empezaron el *chacmeo* después de carnavales; luego lo suspendieron para dedicarse a la cosecha de papas. Terminada ésta, volvieron al *chacmeo*.

La premura en realizar la cosecha se debe a varias razones. En primer lugar, si no se cosecha rápidamente existe el peligro de perder el producto, pues la lluvia que continúa cayendo pudre la papa. En segundo lugar, hay que evitar el daño que puedan causar en chacras vecinas, los animales que - siguiendo vieja costumbre - sueltan los ganaderos en las chacras cosechadas. Normalmente los daños tienen una sanción que imponen los inspectores y el juez de paz. Pero una vez que estas autoridades declaran "abierta la cosecha", ya *no* hay lugar a sanción y, por esta razón, los agricultores tratan de sacar rápidamente sus papas. Finalmente se corre el riesgo de perder la cosecha por robo ya que, *como todo* el pueblo está en las chacras, su vigilancia se descuida. Por todas estas razones las familias se apuran en cosechar con el mayor número posible de personas ³.

La roturación también está sujeta al tiempo. Si se espera hasta que cesen las lluvias los terrenos volverán a endurecerse, haciéndose impracticable la roturación *con* la consecuente pérdida de la chacra por ese año. Resulta claro que en la cosecha hay más premura por realizar la labor que en la roturación; en ésta todavía se puede "arriesgar" algo.

Si la estrategia en la cosecha es la de utilizar la mayor cantidad de mano de obra, para terminar *con*

3. Ver Mayer (1970) y Fonseca (en este tomo) sobre la conveniencia de aceptar mano de obra de otras comunidades para la cosecha.

ella lo antes posible, sería lógico encontrar en las chacras un mayor número de personas en actividades de cosecha que en las de *chacmeo*. Sin embargo, ocurre al revés, ya que como todos están cosechando apresuradamente es difícil conseguir mano de obra local que provenga de fuera del grupo doméstico. En cambio para el *chacmeo*, ya que el tiempo no presiona tanto, los requerimientos de muchos hombres hacen que forzosamente haya que recurrir a mano de obra adicional a la del grupo doméstico, pues en muy pocos casos se cuenta con seis o siete hombres adultos dentro del seno familiar. Los datos que obtuvimos lo confirman: el promedio de personas por chacra que trabajaron en *chacmeo* fue de cinco (sólo hombres), mientras que para la cosecha apenas fue de dos personas (contando hombres y mujeres).

Pero ¿cuál es la naturaleza de esta mano de obra?

En la cosecha encontramos que el 71 % de la mano de obra lo aporta el grupo doméstico, es decir los dueños de la chacra y aquellos miembros de su familia que viven en la misma casa y comparten la comida en común. En cambio en el *chacmeo* el grupo doméstico sólo aporta el 19% del total, siendo el 81 % aportado por personas de fuera del hogar, ya que en este caso necesitan más hombres adultos de los que normalmente se encuentra en cada grupo doméstico.

La mano de obra proveniente del grupo doméstico no necesita ser remunerada en forma alguna. Aquella que proviene de fuera, sí debe ser remunerada. Aquí nuevamente contrastan las dos actividades. Mientras que en el *chacmeo* las formas de intercambiar mano de obra se restringen básicamente a cuatro y son bien específicas, en la cosecha encontramos una mayor variabilidad en las formas de remunerar la mano de obra y algunas de estas definiciones no precisan sobre los derechos y obligaciones de ambas par

tes. Había parientes que acudían de "voluntad", sin obligación específica; parientes que se escogían a los intercambios recíprocos de mano de obra; personas que trabajaban a cambio de una cierta cantidad de papas; y hasta personas que cosechaban el terreno de otros por "contrato". Entre las relaciones de trabajo destaca, por su interés, la que denominan *allapkuy*⁴ (ayudar a recoger), por la cual personas de otras comunidades obtienen el derecho de ayudar en la cosecha a cambio de una cantidad de papas. Los tangorinos dan el nombre castellano de "peón por especie" a esta relación.

En cambio, en el *chacmeo* las formas de intercambiar son precisas. Aquí se dan relaciones de reciprocidad; *ayuda*, en la cual las personas involucradas no "deben" llevar cuenta por la ayuda prestada y recibida, y *waje-waje*⁵, donde el intercambio de mano de obra es mucho más formal y es lícito llevar cuentas. Las dos formas restantes son la de jornaleros por dinero (S/.12.00) con "mesa puesta" y la de peones por especie con "mesa puesta". Los cuatro casos de esta última forma que nos tocó ver fueron pagados - con lana y manteca en valor mayor al del jornal vigente.

La diferencia entre las formas de remunerar en el *chacmeo* y en la cosecha se debe a que en la cosecha hay un producto valioso con que se puede remunerar a la gente, mientras que en el *chacmeo* se rotura la tierra para una futura cosecha; de allí que se recurra a intercambios recíprocos, al dinero o a la lana.

En suma, son las condiciones ecológicas y tecnológicas las que explican la mayoría de las diferencias

4. Para mayores detalles sobre estos intercambios ver en este tomo el capítulo de César Fonseca, también Fonseca (1972) Y Mayer (1970).

5. El capítulo de Enrique Mayer en este tomo.

CUADRO 1

Diferente utilización de la mano de obra en dos actividades

Chacmeo	Cosecha
Más difícil	Más fácil
Tiempo mas "flexible"	Apremia el tiempo
Sólo hombres	Hombres ,mujeres y niños
Mayor número de personas (promedio 5 por chacra)	Menor número de personas (promedio 2 por chacra)
Mayor aporte de mano de obra adicional al grupo doméstico (81 %)	Mano de obra que fundamentalmente <i>proviene</i> del grupo doméstico (71%)
Sólo cuatro formas de intercambiar mano de obra entre las familias: ayuda, waje-waje y jornales en dinero y especie.	Gama variable de formas de intercambio de mano de obra.

en la forma, calidad y cantidad de los insumos de mano de obra en las diferentes actividades del proceso productivo.

En el cuadro I se resumen las diferencias que encontramos al comparar sólo dos actividades agrícolas de las muchas que deben realizarse desde la roturación hasta la cosecha.

Factores sociales que afectan las estrategias laborales

En esta sección analizaremos los factores sociales que tienen ingerencia directa en la forma, cantidad y calidad de la mano de obra utilizada en el *chacmeo*. Veamos los datos en el cuadro II.

Descripción	Hombres día por chacra
1. Mano de obra aportada directamente por el grupo doméstico	58
2. Mano de obra conseguida en reciprocidad	187
ayuda	26
waje-waje	161
3. Mano de obra "asalariada"	53
peones por dinero	49
peones por especie	4
TOTAL :	298

6. La unidad de medida es: hombres-día por chacra. Encuestamos 57 chacras y en ellos contabilizamos los totales de mano de obra requerida para trabajadas. Si una chacra demoró tres días en ser trabajada, figuran los totales de mano de obra utilizada aunque en ellas trabajaron las mismas personas tres veces.

En primer lugar vemos que el *chacmeo* requiere de fuertes aportes de mano de obra que proviene de fuera del grupo doméstico. Ellos constituyen más de las dos terceras partes del total. Seguidamente, es notorio que el 77 % de la mano de obra adicional al grupo doméstico proviene de relaciones de reciprocidad, y apenas un 23 % es aportado por peones.

Este dato demuestra que la estrategia fundamental, para organizar el trabajo en aquellas actividades que requieren fuertes insumos de mano de obra, sigue siendo la reciprocidad. Esto no es sólo porque en la mentalidad del tangerino subyace "el espíritu comunitario" de "ayuda mutua" sino porque, dadas las condiciones tecnológicas, la carencia de mano de obra y la premura del tiempo, ella resulta ser la estrategia más eficiente. Como vimos, el *chacmeo* con *chaquitacla* requiere de muchos hombres hábiles. En este medio físico otras formas de roturar la tierra resultan impracticables; en las laderas de los cerros nisiquiera se puede utilizar la yunta. Cuando todos los comuneros quieren chacmear, en la misma época, resulta que hay escasez de mano de obra; entonces el arreglo de hoy trabajo por tí y mañana tú por mí es de conveniencia mutua para las dos partes. Finalmente, dada la poca disponibilidad de dinero, resulta poco practicable gastar éste en actividades que también se pueden obtener de otras formas.

También nos interesa saber de dónde se recluta la mano de obra, cuáles son los vínculos sociales que se utilizan para "comprometer" a los trabajadores. En otras palabras ¿entre quiénes se intercambia trabajo recíproco y entre quiénes se recluta peones asalariados? En los artículos de Alberti y Mayer, de Fonseca y de Mayer que figuran en este tomo se muestra cómo algunas formas de intercambio recíproco son simétricas e implican igualdad entre los intercambian

tes, mientras que otras son asimétricas entre desiguales. Las relaciones de *waje-waje* y ayuda son las simétricas, mientras que las de peón asalariado son las asimétricas.

Desde el punto de vista de un campesino que tiene necesidad de mano de obra adicional en una época en la que ésta es escasa, él recurrirá a pedir ayuda a personas que tienen el compromiso social de aportarlo. Intentamos medir el grado de este compromiso mediante dos indicadores: parentesco y vecindario.

En Tángor, como en cualquier sociedad humana, los parientes tienen la obligación social de ayudarse mutuamente; cuanto más cercano es el parentesco, la ayuda debe ser más desinteresada. Por otro lado, las relaciones asimétricas de peón asalariado, por contener percepciones implícitas de explotación entre el empleador y el peón, no son aceptables entre parientes. De allí que formulamos la hipótesis de que a mayor grado de parentesco los intercambios de trabajo serán en forma recíproca, mientras que las relaciones de salario se darán entre no parientes. Los datos en el Cuadro III confirman esta hipótesis

CUADRO III

RELACION ENTRE PARENTESCO Y FORMAS DE RECLUTAR
MANO DE OBRA

Forma de reclutamiento	Pariente	No pariente
Reciprocidad ayuda y waje-waje	110 (87%)	75 (66%)
Jornales	16 (12%)	37 (33%)
TOTALES:	126	112

Estos datos nos muestran que la reciprocidad -la forma más utilizada para reclutar mano de obra- predomina entre parientes, mientras que con los no parientes - a pesar de que ella sigue siendo utilizada - las relaciones de salario cobran mayor importancia. Un análisis más detallado de las relaciones de parentesco reveló que *todos* los intercambios del tipo *ayuda* eran entre parientes muy cercanos tales como los padres, hijos y suegros de los dueños de las chacras. Mientras que las relaciones de *waje-waje* predominan entre parientes más distantes como primos, cuñados y parientes de tipo ficticio (compadres, padrinos y ahijados). De manera que la cercanía o distancia del parentesco entre los parientes define si el intercambio ha de ser el informal de ayuda o el más formal de *waje-waje*.

Anteriormente habíamos mencionado que un elemento importante en la vida de los tangorinos es su participación en la vida de los *barrios*. Las relaciones de "vecindad" son condicionantes, de importancia que facilitan el establecimiento de vínculos de reciprocidad en el trabajo. El contexto de experiencias comunes, el grado de intimidad y confianza entre las personas que viven "al costado", las horas de conversación en las que se planifican las actividades, la amistad de las esposas que chismean diariamente al lavar la ropa en el caño del barrio, hacen que a la hora de elegir con quiénes intercambiar mano de obra se piense en el "vecino"; y sólo cuando éste no está disponible es que se acude a otras personas. De hecho, como dijimos antes, en muchos casos el vecino también es el "pariente", debido a que la base de la organización del barrio está en el grupo de familias emparentadas. Un análisis de los datos en torno a la relación entre formas de intercambio y la procedencia de la mano de obra, reveló que hay una ligera correlación entre es

tas dos variables. Los que escogen la forma recíproca de intercambio de mano de obra tienden a utilizar personas de su mismo barrio con mayor frecuencia que las personas que emplean jornaleros. Estos últimos provienen mayormente de la misma mitad.

El uso del dinero en las estrategias laborales de chacmeo

El caso de los peones asalariados es en sí interesante. Notamos, por un lado, una relativa escasez de personas dispuestas a trabajar por salarios durante esta época, explicable por el hecho de que todos, incluso personas que habitualmente buscan trabajo asalariado, tienen interés de trabajar sus propias chacras. De allí que la modalidad seguida por aquellos comuneros, que utilizan peones es la de establecer vínculos de patrón-peón, de manera que a la hora que se necesitan los peones, éstos tienen contraídas deudas monetarias y de tipo social que el dueño de la chacra, aprovecha para cobrar en esta época. Por ejemplo: el dueño de una tienda se cobra deudas contraídas mediante trabajo en sus chacras. La existencia de compromisos sociales previos se demuestra por el hecho de que, en la misma época de *chacmeo* que nos tocó observar, una dependencia del gobierno pagaba a los tangorinos un jornal diez veces mayor al que ellos suelen pagarse entre sí. La existencia de este jornal no afectó el de 12 soles que usualmente se pagaba en Tángor, tampoco disminuyó el número de peones, y aun se llegó a un arreglo con la dependencia estatal de no trabajar todos los días de la semana a fin, de dejar a los tangorinos tiempo libre para sus chacras.

También es de interés saber quiénes son los que emplean mano de obra asalariada, y quiénes los que habitualmente trabajan de peones. Dada la existencia de una estratificación social en el pueblo, nos propu

simos la hipótesis de que los más pobres trabajan como peones asalariados para los más ricos. Hemos medido la estratificación social utilizando criterios de reputación, ya que todos los tangorinos no sólo se conocen mutuamente sino que también observan al detalle la condición de riqueza de cada familia. Establecimos tres categorías sobre la base de las respuestas de cuatro informantes. Las categorías son: Alta, Media y Baja. Los datos consignados en el cuadro IV confirman nuestra hipótesis ⁷.

CUADRO IV
RELACION ENTRE ESTRATIFICACION Y FORMAS DE
RECLUTAR MANO DE OBRA: DUEÑOS DE CHACRA

Estratificación de los empleadores

	Baja	Media	Alta	Totales
Reciprocidad	73 (93%)	89 (80%)	25 (48%)	187
Jornales	5 (7%)	21 (20%)	27 (52%)	53
TOTALES	78 (100%)	110 (100%)	52 (100%)	

Los comuneros pobres reclutan su mano de obra primordialmente a base de reciprocidad, mientras que los ricos se valen de relaciones de reciprocidad y de jornales en proporciones casi iguales. También en la categoría de los "medianos" predominan las relaciones de reciprocidad. Los comuneros clasificados como "bajos" carecen de fuentes de dinero para poder darse el lujo de emplear peones; tienden a salir muy poco

7. Dada la naturaleza "dual" de la economía de Tángor, en la cual el trabajo agrícola sirve sólo para la subsistencia, no encontramos mayores diferencias en, cuanto a cantidad de tierra trabajada por "bajos", "medianos" y "altos".

del pueblo y, por lo tanto, no tienen tanta premura para realizar las labores agrícolas como aquellos que están en la categoría alta. Estos, en cambio, tienen intereses económicos que van más allá de la agricul

tura y, consecuentemente, desean terminar las labores agrícolas cuanto antes para así poder dedicarse a las otras actividades.

El razonamiento de los comuneros "pudientes"; es éste: cada persona que trabaja en reciprocidad implica la devolución de un día de trabajo por parte del dueño, mientras que un peón recibe su jornal y no le quita tiempo en devoluciones, tiempo que puede ser dedicado con más ventaja a otras actividades. De allí el interés de los comuneros "altos" por conseguir peones para el trabajo. La carencia de peones en esta época explica el hecho de que persistan algunas relaciones recíprocas entre las personas de categoría alta.

Veamos los mismos datos, ahora, desde el punto de vista de la mano de obra aportada, es decir ¿quiénes se emplean como peones y quiénes realizan intercambios recíprocos?

CUADRO V
RELACION ENTRE ESTRATIFICACION Y FORMAS DE
TRABAJO: TRABAJADORES

Estratificación de los trabajadores

	Baja	Media	Alta	Totales
Reciprocidad	107 (72%)	63 (71%)	11 (1000/0)	181
Jornales	41 (28%)	8 (29%)	-	49
TOTALES:	148 (100%)	71(100%)	11 (100%)	230

Desde el punto de vista de un campesino, ambas formas de trabajo son importantes; al trabajar para otros, en forma recíproca, está acumulando mano de obra que utilizará para trabajar su propia chacra, mientras que al recibir su jornal en efectivo podrá consumir productos de origen fabril. Al ser todos los tangorinos chacareros, la acumulación de *waje* (promesas de mano de obra) es importante para todos, pero es de primordial importancia para los de categorías baja y media, ya que ellos carecen de dinero para contratar peones. Por otro lado, sólo son los pobres los que buscan asalariarse dentro del mismo pueblo. Muy pocos de los de la categoría media y ninguna persona de la categoría alta trabajan para otros en calidad de jornaleros. Los "pudientes", en Tángor, son personas que tienen acceso a formas más remunerativas en dinero, dentro y fuera del pueblo. Estas circunstancias explican la razón por la cual ellos no trabajan para otros por un jornal tan bajo y, como vimos, son justamente ellos los que primordialmente buscan jornaleros. Aparte de las razones de orden económico, debemos agregar que el ser peón para otra persona es asunto de poco prestigio en el pueblo. Sólo los más pobres, que no tienen otras fuentes de ingreso monetario, son los que están dispuestos a trabajar como jornaleros.

Conclusiones

Los datos analizados en este capítulo sugieren que, en lo posible, el grupo doméstico utiliza sus propios recursos de mano de obra para las labores agrícolas. La naturaleza del trabajo determina las necesidades de mano de obra adicional: en la cosecha el grupo doméstico es autosuficiente; para el *chacmeo* se requiere aportes externos al grupo doméstico.

Al analizar las dos formas de reclutar la mano de obra, hemos visto que los intercambios recíprocos se realizan entre parientes y vecinos en base a lazos personales pre-existentes, mientras que se reclutan a los jornaleros entre no parientes "vecinos" del mismo barrio y mitad. Asimismo encontramos una preferencia por parte de los más "pudientes" a reclutar mano de obra asalariada, por presentarles esta forma mayores ventajas que las formas recíprocas.

Ambas modalidades de reclutar mano de obra tienen sus propios costos. Los directos se contrastan fácilmente, de forma que un día de trabajo en reciprocidad, es equivalente a un jornal de 12 soles. En ambos casos se incluye la "merienda". Pero los costos indirectos son mayores.

En ambos casos los comuneros deben cultivar estrechas relaciones sociales con sus trabajadores. El uso de la reciprocidad implica cultivar las relaciones de parentesco, asistir y dar fiestas, contribuir generosamente a las necesidades de los parientes, prestar ayuda desinteresada en casos de necesidad, mantener relaciones amistosas durante todo el año, etc. De no ser así el pariente rehusará el pedido de colaboración el día que se le pida un *waje-waje*. El chacarero "pudiente" debe mantener relaciones con el jornalero en momentos en que la demanda excede a la oferta. Sólo así puede asegurarse que el día que se necesite al peón, éste acuda al trabajo. Estas "inversiones" se reflejan en la vida social de las familias. Creemos que no es fortuito que la mayoría de personas de los grupos bajo y medio de nuestra encuesta, que utilizan formas preferentemente recíprocas, sean también los que apadrinan fiestas con más frecuencia, cumplan cargos con mayor prontitud y cultiven los vínculos de parentesco con más afán que los comuneros de la categoría alta. Estos, en cambio, se relacionan con sus

peones facilitándoles bienes provenientes preferentemente del mercado, que sus intereses fuera de la comunidad los hacen más asequibles. Por otro lado, sus frecuentes ausencias de la comunidad dificultan el adecuado mantenimiento de los vínculos de parentesco y vecindad.

Dados los costos y los beneficios de la mano de obra, en sus dos modalidades, hemos demostrado que los tangorinos la utilizan en formas "racionales", es decir, en términos económicos que proporcionan el máximo de beneficios. La utilización de mano de obra recíproca tiende a desaparecer entre aquellos tangorinos que cultivan relaciones externas a la comunidad con mayor frecuencia que las internas.

Recalamos el hecho de que las relaciones de reciprocidad se mueven fundamentalmente, en función de las necesidades de los pequeños grupos domésticos para organizar el trabajo, y sólo en aquellas circunstancias en las que las necesidades de mano de obra exceden la capacidad del grupo doméstico. Hacemos esta salvedad por cuanto la mayor parte de la literatura sobre el intercambio de trabajo ha tendido a definir las, románticamente, como trabajo "voluntario" (Mishkin 1946: 42), implicando así nociones de bondad, espíritu comunitario, etc. Creemos que, con este pequeño estudio, hemos demostrado que las relaciones de reciprocidad persisten en las comunidades porque contribuyen directamente a la supervivencia de las familias campesinas y no porque sean un rezago de formaciones económico-sociales "arcaicas".

MODALIDADES DE LA MINKA

César Fonseca Martel

EN LAS COMUNIDADES de Chaupiwara¹ existen variadas formas que regulan el intercambio de bienes y servicios. Algunas son tradicionales como la *minka* y el *waje-waje*, mientras otras encuentran su origen en el sistema económico de mercado monetario, en el cual se comercializan productos y se pagan jornales a los que prestan servicios agrícolas. En este capítulo nos ocuparemos de las formas tradicionales de intercambio de bienes y servicios.

Definamos y contrastemos estas diferentes modalidades de intercambiar bienes y servicios. La *minka*, en las comunidades de Chaupiwara, se define como una prestación de trabajo al que está obligado un comunero en beneficio de la comunidad, o de otro comunero que, entonces, asume un status superior respecto al que presta el servicio. La diferencia de status puede

1. Ubicada a inmediaciones del Altiplano Central, en la provincia de Yanahuanca, departamento de Pasco. Es una de las cabeceras del sistema fluvial del río Huallaga.

ser socio-económica, con clara distinción entre el comunero "pudiente" y el "pobre", como también puede radicar en diferencias de prestigio dentro de una familia extensa, en la cual un pariente, en determinadas circunstancias, asume el "rol" de superior y otro, el de inferior, situación que por cierto cambiará y hasta llegará a invertirse al variar las circunstancias. En toda relación de *minka*, el que es definido como superior recibe los beneficios y recompensa al inferior mediante los "derechos" y "cumplimientos" (cantidad de bienes culturalmente especificados).

El *waje-waje* o *washka-washka*, de Chaupiwara, es conocido en otras regiones por *ayni*, *turna*², *uyari*, *rantin*; "turnapeón", etc. El *waje* o *turna* es la persona que recibió un servicio de otra y, por lo tanto, se considera deudora de esta última. *Rantin* significa "su cambio" o "su equivalente", y, en este caso, es el servicio equivalente que la persona deudora está obligada a devolver. *Rantini* es sinónimo de trocar³, que ha pasado al quechua como *trukay* y significa intercambiar productos bajo un sistema de equivalencia.

Del análisis del contenido de estos verbos quechuas se desprende que los servicios intercambiados bajo el sistema del *waje-waje* tienen que ser equivalentes o, en lo posible, idénticos. Por ejemplo, un jornal por otro jornal, un apero por otro apero, un cuy por otro cuy, una arroba de aguardiente por otra arroba de aguardiente, un almud de papas por otro almud de papas, etc. Es decir, se trata de balancear⁴ el intercambio

2. *Tumay*: "Rodeo o vuelta en redondo". Diego González Holguín (1608). 1952, p. 346.

3. *Rantini*: "trocar, cambiar y de allí se toma por comprar y vender", Diego González Holguín (1608). 1952, págs. 312-313. En las comunidades de Riobamba (Ecuador), *rantimpac* se traduce como "mano prestada" (ver Burgos, 1970, págs. 167-170).

4. Ver las características de las relaciones de reciprocidad de tipo balanceado en Marshall Sahlins (1971).

de servicios, procurando que las relaciones entre las partes intercambiantes sean simétricas, hecho que caracteriza al *waje-waje* y que sólo es posible entre comuneros de condición económica más o menos semejantes.

En contraste, la *minka* ocurre entre campesinos de diferente rango ya sea socio-económico o ceremonial. Si bien las reglas del intercambio, en este caso, están culturalmente bien especificadas, la cantidad y la calidad del pago ("derechos" y "cumplimientos") depende, en última instancia, de la voluntad de quien se beneficia del trabajo. De allí que si este último no cumple con dar "la costumbre" es acusado de "tacaño" y "miserable"; lo cual no ocurre en las relaciones del *waje-waje*: el que no cumple con sus deudas de *waje-waje* es acusado de moroso, pero no de tacaño. El trabajo por "derechos" (*minka*) se presenta bajo diversas modalidades que describiremos más adelante.

Los jornales agrícolas que reciben un sueldo monetario son reconocidos como "*minka*"⁶ u "operarios" y son "contratados" por campesinos "pudientes" y "mestizos" bajo dos modalidades: "con mesa puesta" o *karaypa*⁷ o "sin mesa puesta", correspondiéndoles un

5. También se considera *wafe-wafe* el intercambio de un día de arado de una yunta de bueyes por dos jornales ,sin incluir al gañán y los implementos; de tal modo, si el jornal es de 20.00 soles, el alquiler de la yunta con gañán e implementos será de 80.00 soles.

6. Para los "mestizos" locales la palabra *minka* es sinónimo de peón u operario, pero que tiene que ser asegurado, "comprometido" o *minkado* previamente. Esta fuerza de trabajo sigue reclamando sus "derechos" en comida y en bebida además del salario.

7. Deriva del verbo quechua *Karay* que significa "dar de comer", En el caso que - describimos es dar de comer a los "*minkas*", "*wajes*" u "operarios". Cuando un Mayordomo da de comer a toda la comunidad se dice *markakaray*, lo cual es todavía costumbre en las comunidades tradicionales. También es una forma de "pago" a los espíritus de los cerros.

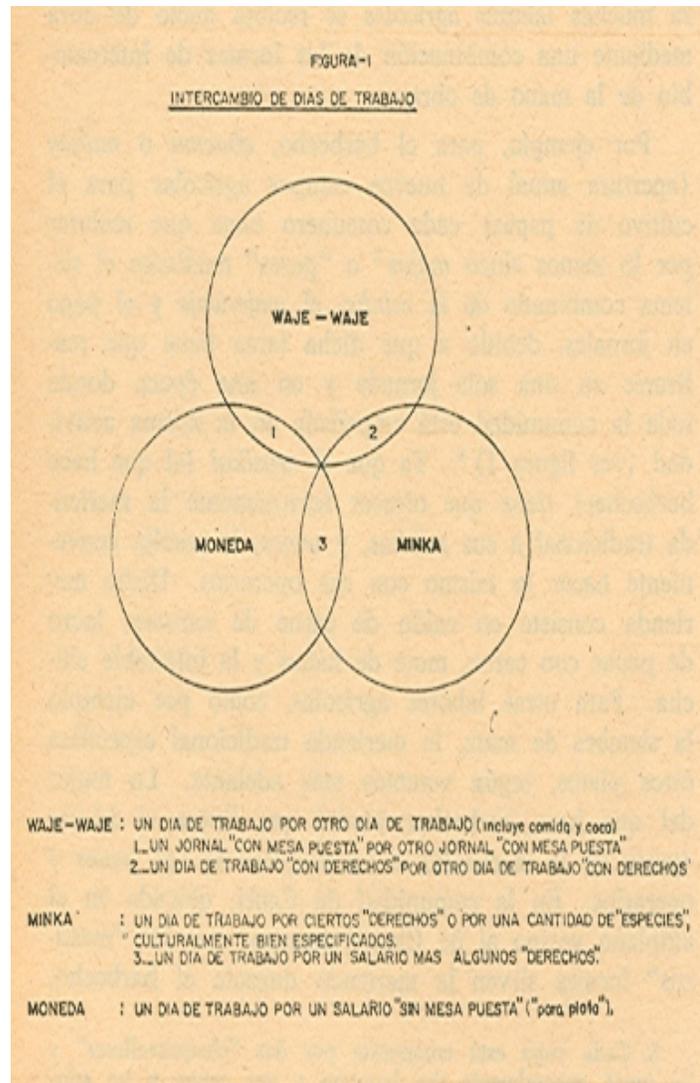
"

salario diferente, según el caso. Sólo los verdaderos "mistis", que se valen únicamente de mano de obra asalariada, pagan jornales "sin mesa puesta". Por lo general, es más frecuente la otra modalidad ya que para muchas labores agrícolas se recluta mano de obra mediante una combinación de las formas de intercambio de la mano de obra.

Por ejemplo, para el barbecho, *chacma* o *mukay* (apertura anual de nuevos campos agrícolas para el cultivo de papas) cada comunero tiene que reclutar por lo menos cinco *majas*⁸ o "pares" mediante el sistema combinado de la *minka*, el *waje-waje* y el pago en jornales, debido a que dicha tarea tiene que realizarse en una sola jornada y en una época donde toda la comunidad está empeñada en la misma actividad (ver figura 1)⁹. Ya que el *arosikoj* (el que hace barbechar) tiene que ofrecer forzosamente la merienda tradicional a sus *minkas*, y *wajes*, le resulta conveniente hacer lo mismo con sus operarios. Dicha merienda consiste en caldo de carne de carnero, locro de papas con carne, mote de habas y la infaltable chicha. Para otras labores agrícolas, como por ejemplo la siembra de maíz, la merienda tradicional especifica otros platos, según veremos más adelante. La mujer del que hace barbechar tendrá que llevar el *kishay* (parte de la merienda) a las mujeres de sus *wajes* y operarios. En la comunidad de Cauri, ubicada en el altiplano vecino al de Chaupiwara, aun los "mestizos" locales sirven la merienda durante el barbecho.

8. Cada *maja* está compuesta por dos "chaquitaclleros" y un *rapaj* generalmente dos hombres y una mujer o un adolescente. O sea, la cuadrilla sería de 15 personas. El trabajo que realiza una *maja* en un día constituye una unidad de medida que se emplea para calcular la extensión de las parcelas, la cantidad de semillas y las cosechas. Cuatro *majas* equivalen más o menos a una "yugada" y cuatro "yugadas" a una hectárea.

9. Ver artículo de E. Mayer y C. Zamalloa en este tomo.



y cada uno de sus peones lleva para sus mujeres e hijos el tradicional *kishay* (consistente en un mate grande de mondongo con cinco pedazos de carne de chanco cortados de cada una de las cinco partes en que está dividido el animal).

Según Luis E. Valcárcel, la *minka* es el "trabajo suplementario" que estaba obligada a realizar toda la comunidad, en las tierras del Sol y del Inca, con el objeto de contribuir al bienestar general. Siempre estaba asociada a fiestas y a ocasiones propicias para el goce; y esta característica se mantiene hasta hoy, como veremos en los casos que citaremos más adelante. En cambio el *ayni* es el "trabajo necesario" que realiza la familia, con ayuda recíproca de los demás, para atender a su propia subsistencia (Valcárcel 1961: 16). En la organización económica de las comunidades campesinas incaicas están presentes las dos formas de trabajo. Los *kurakas*, como dice John V. Murra, "tenían acceso a varios servicios de parte de todas las unidades domésticas, inclusive la de los artesanos", aunque "la autoridad tenía que exponer su necesidad cada vez y reclamar el cumplimiento de los servicios" (Murra 1967: 389). En todo caso el *kuraka* recompensaba estos servicios con abundante chicha y comida, pero no así con su trabajo personal. Por esto el intercambio de servicios *campesinos-kuraka* era asimétrico, siendo la *minka* la fórmula que regulaba el intercambio.

Siguiendo a Valcárcel y a Murra, intentaremos demostrar que actualmente el intercambio en forma de *minka* representa el excedente de los recursos y que, parte de ellos se redistribuye en el seno de la comunidad, mientras que en otros contextos el intercambio de *minka* representa verdaderamente la extracción de excedentes de los comuneros más pobres hacia los más "pudientes", y aun hacia los "mestizos". Para

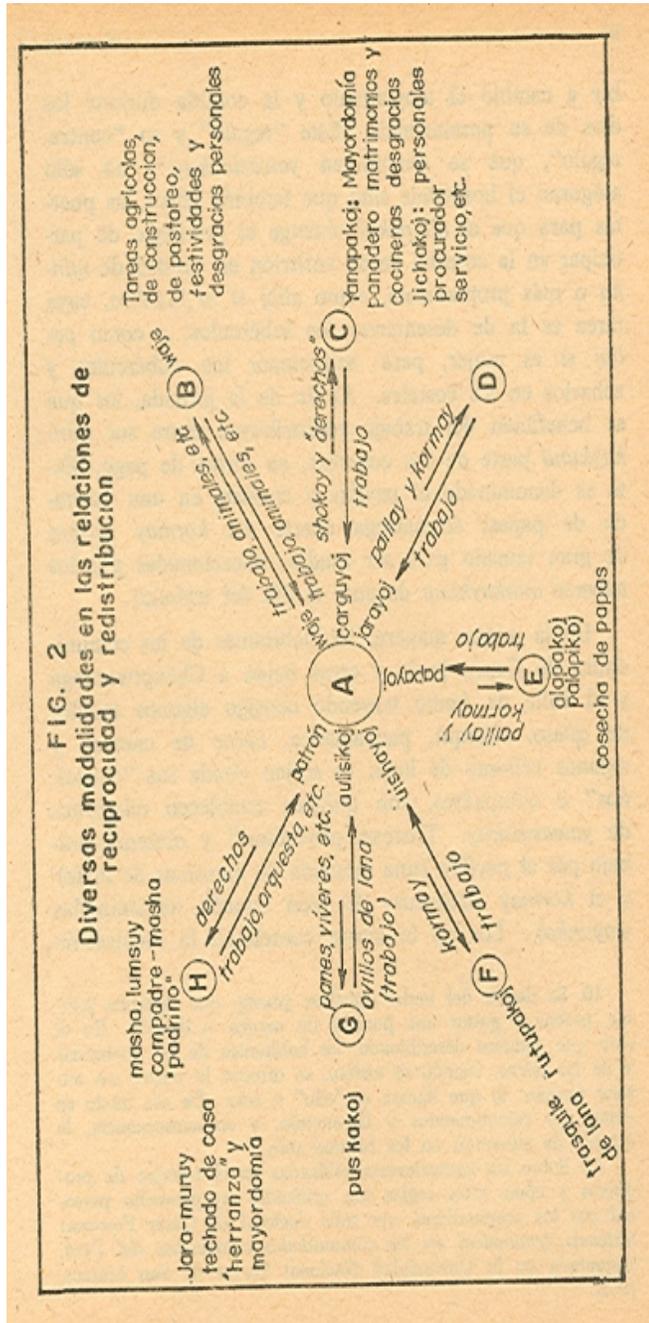
ello debemos analizar las diferentes - modalidades en las que se presenta la *minka* en la quebrada de Chaupiwaranga. (ver figura 2):

Modalidades de la minka

1. Acceso a recursos cuando se sufre ,escasez: *jarayoj-tipipakoj* (dueño del maíz -el que recoge- maíz); *papayoj-allapakoj* (dueño de la papa -el que cosecha la papa); *uishayoj-utupakoj* (dueño de los carneros- el que trasquila la lana).

Esta primera modalidad está constituida, en sus tres casos, por relaciones primarias y directas entre dos participantes. Los *jarayoj* y *papayoj* son los comuneros que han obtenido abundante cosecha de maíz y papas, los *uishayoj* son los comuneros ganaderos que tienen más de 50 carneros. Estos son los "patrones". En cambio, los *tipipakoj*, *allapakoj* y *rutupakoj* son los comuneros que respectivamente no tienen maíz, papas y lana suficiente para sus necesidades del momento, ya sea por carencia de recursos, escasez momentánea, o por tener necesidades mayores a las que en, ese año pueden satisfacer los propios recursos. Estos son los *minkakuna* o "invitados" a trabajar para el patrón a cambio de sus "derechos" ya que en esta relación asimétrica no se espera un retorno equivalente de los servicios prestados.

Esta modalidad de *minka* ocurre generalmente entre los habitantes de las quebradas y de las punas vecinas, durante la época de cosechas en más regiones. Los habitantes, de las comunidades de la quebrada de Chaupiwaranga suben a las comunidades de la parte alta o *jalka* (Cauri, Jesús, etc.), durante la cosecha de papas, llevando consigo pequeñas cantidades de frutas, hortalizas, harina de- trigo o de maíz y panes; se alojan donde sus "conocidos" y compadres, a quienes "regalan" una parte de su carga para reci



bir a cambio el alojamiento y la comida durante los días de su permanencia. Este "regalo" y su "contra-regalo", que se denominan *yawasinakuy*¹⁰, no, sólo aseguran el hospedaje sino que también abren las puertas para que el *allapako*j obtenga el privilegio de participar en la cosecha de su anfitrión en calidad de *minka* o más propiamente, como *allaj* si es hombre, cuya tarea es la de desenterrar los tubérculos, o como *pallaj* si es mujer, para seleccionar los tubérculos y echados en los costales. Al fin de la jornada, los que se benefician del trabajo redistribuyen entre sus *min-kaykuna* parte de sus cosechas, en forma de pago. Este es denominado el *payllay* y consiste en una mantada de papas; se entrega aparte del *kormay* (papas de gran tamaño para ser asadas, seleccionadas por los mismos *minkaykuna* durante el día del trabajo).

De la misma manera, los habitantes de las comunidades de Cauri, Jesús y otras bajan a Chaupiwara y al valle de Ambo trayendo consigo algunos moldes de queso, charqui, pachamanca, carne de carnero y algunos vellones de lana; se alojan donde sus "conocidos" o compadres, con quienes establecen relaciones de *yawasinakuy*. Truecan productos¹¹ y obtienen trabajo por el *payllay* (una mantada de mazorcas de maíz) y el *kormay* (mazorcas de gran tamaño denominadas *wayunka*). Los de la altura completan la recolección

10. Se deriva del verbo quechua *yaway*, que significa invitar, probar o gustar una porción de manjar o líquido. En el caso que venimos describiendo, los habitantes de las quebradas y de las punas, cuando se visitan, se ofrecen lo mejor, sus antojos mutuos, lo que llaman el "cilu" o celo. De ese modo se evitan los resentimientos y la envidia, y en consecuencia, la escasez de alimentos en los futuros años.

11. Sobre las equivalencias utilizadas en el trueque de productos y cómo estas reglas son utilizadas en provecho personal por los acaparadores, ver tesis doctoral de César Fonseca: *Sistemas económicos en las comunidades campesinas del Perú*, sustentada en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 1972.

de productos de quebrada utilizando sus acémilas en el traslado de las cosechas al centro poblado, por lo cual reciben una *wachaca* de maíz cuya cantidad y calidad depende de la voluntad de sus anfitriones.

El control de los diversos pisos ecológicos, aun dentro de la misma quebrada de Chaupiwara, también afecta los criterios de escasez y abundancia. Por ejemplo: las comunidades de Chaupiwara que están ubicadas en la parte más baja de la quebrada, cerca al valle de Ambo o de la *jatun quechua*, generalmente obtienen escasas cosechas de tubérculos, en cambio, cosechan mayor cantidad de maíz; mientras que las comunidades ubicadas en la parte alta de la quebrada, cerca del altiplano o *jatun-jalka*, cosechan mayor cantidad de tubérculos, pero cultivan maíz en cantidades muy limitadas. Así los de la *jalka* se *minkan* con los de la quebrada para obtener el maíz que les falta, y los de la *kechwa* se *minkan* con los de la puna para obtener el acceso a los tubérculos que necesitan.

Los factores estructurales también determinan la continuidad de la relación de *allapakuy* y *tipipakuy*. Todavía es regla general entre los comuneros de Chaupiwara que los suegros y cuñados se benefician del trabajo de sus *masha* (yernos) y de sus *lumtsuy* (nueras), quienes se desempeñan como *allaj* y *pallaj*, respectivamente, durante la cosecha de tubérculos. En este caso el retorno puede consistir en algunos surcos de tubérculos que son cosechados al final de la jornada. El yerno y la nuera también tienen derecho a llevarse consigo su respectivo *kormay*. Debido a las reglas de herencia, según las cuales los jóvenes recién casados aún no cuentan con el número suficiente de parcelas que produzcan lo necesario para cubrir el autoabastecimiento familiar, pueden obtener acceso a estos productos. Mientras que los suegros, por ser de la anterior generación y por no haber distribuido

aún todas sus parcelas, cuentan con mayores recursos de tierras, pero carecen de la mano de obra necesaria para hacerlas producir. De esta manera los suegros se benefician de la mano de obra de sus yernos, y estos obtienen acceso a productos necesarios para la vida.

Debemos tener en cuenta que, por lo general, los denominados *allapakojkuna* son los campesinos que tienen muy pocas tierras y, en consecuencia, sufren de hambruna crónica. Por esto ellos se alquilan preferentemente en *minka*, a cambio del pago en productos para poder alimentarse. Sólo buscan trabajar por salarios cuando les hace falta comprar objetos, de origen fabril, indispensables para la subsistencia familiar:

Por otro lado, los campesinos "pudientes", por ser quienes acaparan más tierras y siembran mayor número de parcelas, requieren de un mayor volumen de mano de obra, para cuyo pago de jornales no cuentan con dinero en efectivo ni pueden competir con los salarios que rigen en los vecinos centros mineros. De allí que sigan recurriendo a la contratación de mano de obra bajo formas tradicionales, aunque, según los jornaleros agrícolas, el *payllay* que les entregan por el día de trabajo "ya no es como antes".

De lo anterior se desprende que *tipipakuy*, *allapakuy* y *rutupakuy* son normas tradicionales que regulan la redistribución y el flujo de excedentes, de quienes tienen exceso hacia los que sufren escasez. La escasez puede ser originada por factores ecológicos como también estructurales. Entre los ecológicos debemos tomar en cuenta que la incidencia de heladas, granizadas, excesivas o muy pocas lluvias, etc., afectan la suerte de la cosecha de año en año y de parcela en parcela, y así el que obtuvo cosecha durante el año pasado, puede sufrir pérdidas totales o parciales el año siguiente. Entre los estructurales tenemos a los

patrones de trasmisión de recursos en herencia y a la creciente diferenciación entre campesinos.

2. Acceso a servicios para el que cumple con cargos en la comunidad: *karkuyoj-yanapako*j (el carguero y su ayudante)

El *karkuyoj* es el mayordomo de una fiesta patronal y el *yanapako*j es el comunero que brinda ayuda en una de las tareas especializadas, necesarias para realizar la fiesta, tales como "mayor panadero", "mayor servicio", adornante de andas para la procesión, capillero, cohetero, etc. El *karkuyoj* "compromete" con anticipación a cada uno de estos "especialistas", mediante una pequeña- ceremonia, denominada *jichakuy* o *shokay* que consiste en ofrecerles un cuarto de botella de aguardiente, algunos cigarros, panes y coca. Una vez aceptados los dones, la persona debe acudir a prestar los servicios durante la fiesta. Cada *yanapako*j *mayor* busca a su vez sus respectivos colaboradores, a quienes denomina "minka" o peones. De la misma manera el *karkuyoj* logra asegurarse la participación de los músicos y danzantes (estos últimos tienen que ver la forma en que se consiguen los disfraces para bailar). Es también la manera como el *karkuyoj* se provee de aguardiente y demás especies destinadas al agasajo de los que participan en la ceremonia ¹².

Mis informantes dicen *karkuyojpa tragun chichumi*, lo cual quiere decir: la persona que acepta la copa de aguardiente servida por el "procurador" de la fiesta (el representante del mayordomo) es prácticamente como si hubiese sido "preñada". O sea, esta persona no tiene otra alternativa que cumplir con la ayuda que se le solicita. *Shoka* es también el huevo que se coloca en el nido de una gallina, como "muestra" para "obligarla" a que siga poniendo.

12. Ver artículo de Billie Jean Isbell en este tomo.

El *karkuyoj* paga los servicios recibidos de sus *yanapakojkuna* con el "cumplimiento", que consiste en una fuente de picante de cuy, una canasta de panes, pasteles y bizcochuelos y una "tinaja" de chicha. Con este "cumplimiento" termina el intercambio entre las dos personas, volviendo unos y otros a cero.

En este tipo de relaciones, lo que prevalece, por encima de la persona a quien se sirve es el cargo que desempeña el *karkuyoj*, porque quien "pasa" un cargo está sirviendo a la comunidad, y sus *yanapakajkuna* están "ayudándole" en lugar de intentar monopolizar el poder dentro de la comunidad. El hecho de que el pasar el cargo sea un servicio a la comunidad se observa claramente cuando el mayordomo, al finalizar sus obligaciones ceremoniales "compromete", de la misma forma como él comprometió a sus "ayudantes", al mayordomo entrante donándole su *trukay wawa* - (un muñeco de pan), en demostración de haber cumplido con la comunidad y en espera de que el mayordomo entrante cumpla con la misma obligación. Sin embargo, en las comunidades de Chaupiwaranga, como en cualquier comunidad del país, existen ciertos cargos de autoridades como el de gobernador, alcalde municipal, juez de paz, que a diferencia de los cargos de fiestas patronales mencionados pueden ser considerados como posiciones ocupadas por aspirantes al poder.

En las relaciones indio-mestizo la institución del *yanapakuy* tiene un contenido distinto. Frecuentemente los "mestizos", quienes asumen el papel de "patrones", solicitan la prestación personal, especialmente de las mujeres campesinas (denominadas *yanapakojkuna*), para el lavado de ropa, cocina, elaboración de chicha, almidón, "pelado" de trigo o maíz, papa seca, etc., a cambio del *payllay* que, en este caso, consiste en una determinada cantidad de productos elaborados

durante la jornada. En tal caso el beneficio de los servicios prestados acude únicamente a la familia del patrón, pero ni indirectamente a la comunidad.

3. *Minka* y relaciones de parentesco: *Upatrón-masha* y *lumtsuy*"

En las ceremonias de sembrío de maíz, techado de casa y "marca de ganado" el yerno o *masha* y la nuera o *lumtsuy* prestan servicios al suegro, quien desempeña el papel de "patrón". (Se trata, en todo caso, no sólo de los yernos y nueras reales sino más bien de toda una categoría de personas, quienes- en esas circunstancias se encuentran en una relación con el patrón que es definida por los comuneros como una relación de *masha* y de *lumtsuy* con el suegro o suegra).

En todas las ceremonias el "patrón", o sea el que hace sembrar el maíz, techar su casa o contabilizar su ganado y se beneficia de los servicios ceremoniales, está obligado a "cumplimentar", en días posteriores a la ceremonia, a los que ayudaron; con este acto terminan las obligaciones recíprocas entre ambos participantes.

En cuanto se refiere al trabajo mismo del sembrío, o de la construcción de las paredes de la casa, se lleva a cabo mediante el *waje-waje* o el pago de salarios con "mesa puesta".

Veamos las contribuciones ceremoniales que hacen los parientes en cada caso. El sembrío de maíz, en las comunidades de Chaupiwara, es motivo de fiestas comunales y familiares. En la comunidad de Yacán, las autoridades comunales organizan anualmente la ceremonia del *yupanakuy*, o faena comunal del sembrío del maíz, en la parcela comunal de la parte alta de la zona *kechwa*, como señal de la iniciación de la época de sembrío, ceremonia ésta que coincide con el día católico de Nuestra Señora del Rosario, en los primeros

días del mes de octubre. Las autoridades comunales cierran el ciclo de siembra de maíz en la víspera de Todos los Santos (31 de octubre) con una ceremonia similar.

Durante el período que queda entre esas dos fechas, los comuneros de Yacán siembran maíz en sus respectivas parcelas individuales. Sin embargo, aun a este nivel la siembra de maíz se realiza ceremonialmente. Por regla general, para esta actividad, aun cuando sólo se use la mano de obra asalariada, o cuando el dueño de la parcela (el *murisikoj*- -el que hace sembrar) sea un campesino pobre, es obligación ineludible el servir abundante chicha y la merienda tradicional a los trabajadores.

Los comuneros más "pudientes" siembran el maíz acompañados de bandas de músicos, orquestas, quema de cohetes, con un gran derroche de chicha, aguardiente y de comida, con un coro de mujeres *jarawui* y "guapidos" de los hombres, flores y *wallkapis* (que son collares de frutas) y panes especiales que llevan los gañanes y los sembradores. (Es para reunir todos estos matedales que el *murisikoj* se vale de las relaciones de parentesco a fin de obtener la ayuda de sus *mashas* y *lumtsuys*, quienes no sólo contribuyen con mano de obra -pero ésta en calidad de *waje waje* - sino también participan en un complicado intercambio de regalos).

El sembrío del maíz en la comunidad de Yacán alcanza su máxima pompa cuando en una ceremonia especial llamada *apaico* (el traer) o *trukay* (el cambio) es elegido un "padrino", quien tiene la obligación de llevar a la parcela del *murisikoj* una banda de músicos o una orquesta, cohetes, algunos barriles de chicha, y 10 a 30 pares de "platos" con diversas comidas que sólo se preparan en épocas festivas. Estos platos contienen:

- panes en forma de peces, palomas, frutas y animales, etc.;
- platos calientes: tamales, humitas, "charquican", picante de cuy, huevo frito con arroz, etc.;
- alimentos de lujo comprados: . caramelos, galletas, frutas, etc.;
- bebidas y demás: dos botellas de chicha morada, dos cajetillas de cigarros, etc.

Cada "plato" contiene un par de unidades de cada comida.

Los platos calientes son servidos a mediodía, conjuntamente con la merienda especial preparada por el *murisikoj*. Los platos fríos, así como los de lujo, son distribuidos durante la ceremonia propiamente dicha del *apayco* o *trukay* que se realiza por la tarde, y es allí cuando el "padrino" hace entrega al -nuevo "padrino" del *trukay wawa* y de los diversos platos, contándolos por pares. El nuevo "padrino" es designado (por el actuante) entre los parientes, amigos y vecinos que asistieron a la ceremonia especialmehte invitados.

La banda de músicos ameniza la ceremonia con huaynos y marineras, al mismo tiempo que el grupo es agasajado con abundante chicha y aguardiente. Las mujeres de los "invitados", sentados en el suelo en torno a la mesa del "padrino" y del *murisikoj*, cantan en coro el *jarawi* con estrofas que satirizan a los gañanes, provocando "guapidos" entre éstos, cuyas notas agudas se expanden de una a otra banda del río para regocijo de todos y especialmente del *murisikoj* y su familia. Finalizado el sembrío, suben al centro poblado cantando y bailando y continúan la fiesta en la casa del *murisikoj* hasta el día siguiente.

En la comunidad de Chacayán, la más influenciada por el centro minero de Goyllarisquizga, la ceremonia

del sembrío del maíz, en parcelas de los más "pudientes", también se denomina *apakuy*. Aun si el trabajo lo realizan peones asalariados, a la ceremonia acuden los familiares, vecinos y compadres del *murisikoj*, encabezados por un compadre del mismo quien toma el rol de *masha* (yerno). Son ellos los que aportan algunos ramos de flores, cohetes y "ponche chileno".

En la vecina comunidad de Tápuc, el comunero que hizo bautizar a su hijo tiene que ir de *masha* al sembrío de maíz de su compadre ¹³.

Sería interesante saber qué significado tiene el *trukay wawa* en la mayordomía y en el sembrío de maíz. ¿Qué significa el hecho de ser compadre y *masha* a la vez? ¿Qué grado de obligación de servir tienen los yernos y nueras con respecto a sus suegros ¹⁴?

En la ceremonia de techado de casa, en las comunidades de Chacayán y Tápuc, uno de los *masha* o yernos del dueño de la casa coloca el Santo Cristo en la cúspide del techo, y una de sus *lumtsuy* o nueras coloca la *pirwa* (una canasta grande conteniendo diversos víveres, símbolo de fecundidad) en el interior de la nueva casa. En la comunidad de Yacán, si la casa va a ser techada con paja el dueño "compromete" previamente, mediante el *jichakuy*, entre sus parientes, amigos o vecinos, a dos o más *masha* o *lumtsuy*. Cada *masha* colabora con doce cargas de paja, cuatro cargas de "chadas" de quinoal, algunas docenas de soguillas de pa

13. Ver Enrique Mayer (1972), donde se describen procesos mediante los cuales una gama de parientes pueden ser divididos en *mashas* y *lumtsuys* respectivamente sin que en realidad estos parientes se encuentren en la relación de yernos y nueras del patrón. Aquí se muestra un caso en el cual un pariente espiritual - compadre- también puede tomar el rol de yerno en estas ceremonias. Ver también el artículo de Billie Jean Isbell en lo que se refiere al compadre de ramo.

14. Se trataría de lo que en la literatura africana se ha venido a llamar "brida service" (servicio por la novia).

ja y con maderas para el *mantay*. Los *lumtsuy* (en este caso son hombres) ayudan con igual cantidad de paja, pero de tallo largo, "chaclas", soguillas de paja gruesas y con maderas que son colocadas en forma de tijeras. *Mashas* y *lumtsuys* se responsabilizan de una de las vertientes del techo; la otra, corre a cargo de los *gocha*, que vienen a ser los parientes, amigos y vecinos que acuden a la faena trayendo consigo los materiales necesarios. En este caso, no es necesario que los *masha* y los *lumtsuy* sean parientes afines del dueño de casa; además, la cantidad de materiales que ellos aportan es considerada dentro del sistema del *waje-waje*¹⁵.

Los yernos y nueras también tienen la obligación de llevar una orquesta, cohetes, chicha y aguardiente a las "estancias" donde sus suegros tienen sus animales (ubicados en la zona *jalka* o puna), para amenizar la ceremonia de la "marca de ganado" durante las fiestas carnavalescas.

En todos estos casos ciertos parientes, sean reales o ficticios, están obligados a incurrir en considerables gastos para amenizar una actividad de otra familia. El vínculo que los relaciona se conceptualiza bajo la categoría genérica de *masha* o *lumtsuy* (los que sirven) respecto de los suegros (patrones), quienes son los que reciben los beneficios en esos momentos y que deben reconocer lo recibido mediante el "cumplimiento".

Si, podemos afirmar que la relación de *minka* es siempre asimétrica en estos casos y en estas circunstancias, entonces, los parientes o compadres y vecinos, que acuden en calidad de *masha* a las ceremonias ya descritas, asumen un rol inferior respecto a las per

15. Ver Sergio Catacora y Ulpiano Quispe, 1966, págs. 58-67. Ver también Mayer (1972) que describe la ceremonia del techamiento de la casa en la vecina comunidad de Tángor.

sonas a quienes llevan estos dones. Esta distinción de rango (que no es lo mismo que una estratificación económica) es reversible, ya que en otras ocasiones el que fue *masha* será suegro y refleja distinciones que ellos hacen respecto a relaciones entre categorías sociales que, en este caso, son conceptualizadas como relaciones de parentesco¹⁶.

Otra interrogante, que frecuentemente se plantean los funcionarios y trabajadores sociales de los programas de desarrollo comunal, surge de la naturaleza "irracional" de la economía campesina. Desde el puntode vista de los miembros de la cultura occidental, habituados a medir los costos de producción en términos capitalistas (capital, ahorro, interés, inversión, etc.), no es lógico que los campesinos gasten o despilfarren sus fondos económicos sosteniendo costosas ceremonias y festividades durante el sembrío del maíz, sabiendo que las cosechas no van a cubrir los gastos realizados.

Pero, las ceremonias de ayuda mutua permiten a los campesinos no solamente culminar ciertas tareas agrícolas consideradas como de emergencia, sino que representan, a la vez, ocasión para que cada familia redistribuya sus excedentes económicos acumulados, en forma de chicha, aguardiente, comida, música, baile, etc. Y constituye una manera agradable de reforzar los lazos de parentesco, amistad y de compadrazgo. De no cumplir o menospreciar estas pautas culturales, se estaría corriendo el riesgo de perder el acceso a la fuerza de trabajo y a la producción de los demás, de tanta importancia en una sociedad cuya economía es básicamente de autoabastecimiento. En estas sociedades, como dice Karl Polanyi, las relaciones

16. Ver el capítulo de Billie Jean Isbell en este volumen en el cual también se describe las relaciones de *masha* como inferiores y externas al *ayllu* en referencia.

económicas subyacen a las relaciones sociales (1957, p. 245) .

4. Minka entre mujeres: *aulisikoj-puskakoj* (la que manda hilar y la hilandera)

Bajo la regla cultural del *aulisikuy* la esposa del mayordomo de una fiesta patronal reparte cierta cantidad de panes a las mujeres de sus parientes, amigos y vecinos; algunos meses antes de la fiesta, y recibe de ellas, a cambio, uno o dos ovillos de lana destinados al tejido de ponchos y toldos para ser usados durante la fiesta. En este caso las hilanderas prestan su servicio personal al mayordomo, sabiendo que al mismo tiempo están sirviendo a su comunidad, y como recompensa al trabajo realizado reciben su "cumplimiento" en una ceremonia especial que se lleva a cabo en el día del *auli*¹⁷.

Pero el *aulisikuy* es constantemente manipulado por campesinos "pudientes", quienes así consiguen mantas, bayetas, ponchos y frazadas que comercializan en los mercados regionales con grandes ventajas personales. Con este fin las mujeres de los comuneros "pudientes", en épocas de hambruna reparten cierta cantidad de víveres a las hilanderas (generalmente viudas y pobres) a cambio de ovillos de lana, para luego mandar tejer mantas, ponchos, frazadas y bayeta.

Esta modalidad puede ser considerada como un trueque de productos a largo plazo, en el cual los campesinos "pudientes" sacan más plusvalía de los campesinos pobres. La equivalencia de este último caso es como sigue: un *cuarto* de carne de carnero (medio carnero) más doce huevos, un costalillo de papas y una

17. Día señalado con anticipación para 'llevar a efecto la urdimbre a la cual deben asistir las hilanderas citadas portando sus ovillos de lana.

gallina por uno o dos *curuy* (dos ovillos) de lana. En este caso, así como en el anterior, las mujeres ponen la lana y su trabajo personal en el hilado ¹⁸. Los "pudientes", por estar más orientados hacia una economía de mercado, tratan de lograr máximos ingresos en términos de moneda. Bajo este ideal, la gran oferta de mano de obra proveniente de las mujeres pobres les resulta conveniente para rebajar los costos de producción. Mientras tanto las hilanderas, en este caso, buscan la máxima seguridad de la subsistencia familiar, y para fagnar este objetivo no es necesario que determinen el costo de la lana que ponen y de su trabajo personal en términos monetarios. En otras palabras, se trata, de motivaciones económicas diferentes que, corresponden a dos sistemas económicos igualmente diferentes, pero ambos articulados a través del trueque de productos. Ciertamente la plusvalía queda en manos de los "pudientes".

Conclusiones

La tendencia general de los cambios que vienen ocurriendo en las relaciones de reciprocidad en las comunidades de Chaupiwara -con la institucionalización de las relaciones de servidumbre y la introducción de la economía monetaria, durante los siglos coloniales y republicanos- demuestra que dichas relaciones han venido adoptando variadas formas, a la par que la concepción de la tierra, como fuente indirecta de ganancia personal, ha venido imponiéndose sobre la concepción de los derechos de la producción como condición de existencia.

Una vez producida la invasión europea los *kuraka* perdieron autoridad y poder y, en consecuencia, las

18. Dato recogido por Carmen Olivera, estudiante de Antropología de San Marcos, durante el trabajo de campo realizado en la comunidad de Tápuc en octubre de 1971.

relaciones *kuraka-campesino*, reguladas por la *minka*, se debilitaron. Pero no por ello las comunidades abandonaron las faenas comunales de la "champería" o limpia de acequia, arreglo de caminos de herradura, del *yupanakuy* o sembrío de maíz en las parcelas comunales; menos aún dejaron de ejercer el control de sus recursos, cuyo reparto simbólico entre los comuneros todavía se realiza anualmente en Chaupiwara, en una ceremonia especial denominada *manay*.

La participación obligatoria de los comuneros en las faenas comunales, y en las ceremonias ligadas a ellas, fueron adaptadas al nuevo sistema de varayos (campos, regidores, alguaciles, etc.), implementado durante la Colonia con fines de catequización religiosa y de cobro de tributos. Es así como a través de muchos siglos la "champería", el *yupanakuy* y el *manay* han podido mantener su contenido original de verdaderas faenas comunales, ligadas estrechamente a los ritos de iniciación de las actividades agrícolas. En estas ocasiones los varayos, en actitud semejante a la de los antiguos *kuraka*, siguen redistribuyendo sus excedentes económicos en forma de comida, bebida, música y danzas.

Este mismo patrón cultural fue adaptado a la mayordomía. Todo campesino que pasa el cargo de "mayordomo" está igualmente sirviendo a su comunidad y, como tal, asume el rol público más importante en ella. Se considera a sí mismo "dueño" o "patrón" de la fiesta. Recibe los servicios de sus *yanapakojkuna*, entre quienes redistribuye sus excedentes económicos en forma de "cumplimientos", al mismo tiempo que alegra a la comunidad con bandas de músicos, orquestas, cuadrillas de danzantes, quema de cohetes y castillos, corridas de toros, "jalapatos", "corta monte", etc. Por esto, desde el punto de vista de los campesinos pobres, la mayordomía es una manera de obligar a los "pudientes" a que redistribuyan sus excedentes económicos;

mientras que desde el punto de vista de los "pudientes", la fiesta tendría más bien un efecto estratificador¹⁹.

La *minka* también se adaptó a las festividades familiares del sembrío de maíz, el techado de casa y la marca de ganado. En cada una de estas fiestas los "dueños" de las parcelas de maíz, de la casa o del ganado asumen el rol de "patrón". Se benefician del trabajo y reciben los materiales para la ceremonia de parte de sus parientes, compadres y vecinos, a cambio de otros dones y "cumplimientos".

Así como la *minka* es utilizada en el intercambio de bienes y servicios en ocasiones de fiestas patronales y familiares, o bajo el ideal del "progreso" es llevada a cabo en obras de infraestructura de la comunidad, también es manipulada por sectores de mestizos y hacendados para crear mayores obligaciones serviles entre los campesinos. Es decir, la *minka* representa la extracción de excedentes de los comuneros en beneficio de la comunidad; pero, también, en otros contextos, representa verdaderamente la extracción de excedentes de los comuneros más pobres en beneficio de los más "pudientes" y aun de los "mestizos".

En cambio, el intercambio de servicios, bajo el sistema de *waje-waje*, por ser éste de naturaleza simétrica, es posible sólo entre campesinos de condiciones económicas similares. Por, esto, la mayor frecuencia de *waje-waje*, en las comunidades de Chaupiwara, ocurre entre los campesinos del sector medio; mientras que el intercambio de bienes y servicios entre

19. Para el debate sobre si el sistema de cargos tiene una función niveladora de la economía de las familias campesinas, o más bien un efecto estratificante, ver los trabajos en México y Centro América de Manning Nash (1967), Eric R. Wolf (1957) y Frank Cancian (1965).

"pudientes" y pobres es regulado por la *minka* o por el mercado.

Cada modalidad de *minka* es constantemente manipulada por los campesinos "pudientes" en provecho personal, y es utilizada, al mismo tiempo, por los sectores de campesinos medios y pobres para obligar a los "más pudientes" a redistribuir sus excedentes económicos en ocasiones de fiestas patronales, comunales y familiares. Esto significó que la economía agrícola de las comunidades de Chaupiwara es básicamente de autoabastecimiento familiar. En estas comunidades la producción agrícola, actividad fuertemente condicionada por el medio ambiente, está determinada predominantemente por las necesidades de consumo y no por las de mercado. En todo caso, los chaupiwarungos obtienen sus mayores ingresos monetarios del trabajo estacional en las plantaciones, en los centros mineros o de su acción como intermediarios.

**PARENTESCO ANDINO y RECIPROCIDAD
KUYAQ: LOS QUE NOS AMAN¹**

Billie Jean Isbell

Introducción

El rito que acompaña a la limpieza de los canales de irrigación, el *Yarga Aspi*, efectuado por los comuneros² en la aldea de Chuschi³, provincia de Can

1. La investigación en Chuschi (1969-70) fue subvencionada por el National Institute of Mental Health, Doctoral Dissertation Grant N° 1-FO1-MH-40-565. Agradezco a mis asistentes: Alejandro Mora A., de Ayacucho, y Justa Vilca M., Eugenio Vilca y Cirilo Tucno, de Chuschi. Agradezco, en forma especial, a mis compadres y a la gente de Chuschi, por su paciencia y por la ayuda que me brindaron tanto en mi primera visita al lugar, en 1967, como a mi regreso, en 1969-70. También deseo agradecer a Florence Sloane de la Universidad de Nueva York, en Albany, por la realización de mapas y diagramas.

2. El término comunero designa a una persona que se identifica con y participa en la comunidad tradicional corporada, perpetuada por el mantenimiento del sistema de prestigio de los *varayoq*. El lenguaje propio del comunero es el quechua. Este viste tradicionalmente y vive en una de las mitades de la comunidad. Sirve a su comunidad ocupando hasta diez car

gallo, departamento de Ayacucho, proporciona el contexto para analizar el parentesco andino y la reciprocidad. Considerando estos temas, demostraremos que el parentesco andino, la reciprocidad y el ritual son fenómenos interdependientes. Más aún; la reciprocidad es el fundamento sobre el cual descansan el parentesco andino y el ritual.

Se ha escogido un contexto ritual en lugar de uno no-ritual para demostrar la magnitud de la interrela

gos en el sistema jerárquico de los *varayoc*. Su status social se define por dos factores:

- 1) La extensión de su red de ayuda mutua; y
- 2) Su riqueza calculada de acuerdo a la cantidad de tierras y animales que posee.

El primero de estos dos factores es el más importante; así, una persona que comanda una red de intercambio recíproco grande, es llamada *apu*, rico. Las propiedades y la riqueza no son criterios para designar el status de *apu*. Sin embargo, la riqueza y una amplia red de intercambio generalmente van asociadas. Se puede definir como pobre, o sea *wakcha* (huérfano), a una persona que, a pesar de poseer una riqueza material considerable, no mantiene una amplia red de intercambio. El comunero está en oposición directa al *q'ala*, que significa literalmente "pelado" o "desnudo". Este término se aplica a todos los "mestizos" a los foráneos y a aquellos comuneros que se han "pelado" de su identidad tradicional. En Chuschi hay cuatro familias *q'ala* que son descendientes del primer profesor del colegio; ocho dueños de tiendas; siete profesores primarios y tres secundarios; el cura; y siete empleados gubernamentales que trabajan en salud pública, agronomía y artesanía. Esta gente no participa de los intercambios recíprocos descritos en este documento. Se identifican a sí mismos como ciudadanos peruanos y no como chuschinis, y no forman parte del sistema tradicional de los *varayoc*. Tampoco viven en alguna de las mitades de la comunidad, sino en las inmediaciones de la plaza.

3. Chuschi está localizado a 120 Km. al suroeste de Ayacucho, en la provincia de Cangallo, departamento de Ayacucho. En 1857 fue creado el distrito de Chuschi, cubriendo 271.50 km² (Ramón *et.al.*, 1967) y siendo el pueblo de Chuschi la capital del distrito. Se ha demostrado, por investigaciones en documentos (Zuidema 1966, Quispe 1969), que Chuschi fue la sede gubernamental de siete comunidades en la época colonial. Más aún, existe un documento en el archivo de la

ción entre aspectos simbólicos del ritual y del parentesco. Analizaremos la reciprocidad vinculada al *Yarga Aspiy*, cuya observación fue hecha en 1970. Esta celebración no es sólo la más importante ceremonia del año, pues señala el comienzo de un nuevo ciclo agrícola, sino que también dramatiza las definiciones compartidas por los comuneros:

1. participación ecológica del territorio (cosmovisión) ;
2. jerarquía social; y
3. las variadas categorías de parentesco que están obligadas a contribuir.

La reciprocidad es la base para el funcionamiento del sistema de prestigio de la configuración jerárquica de la *vara*, cuyos miembros offician el *Yarga Aspiy*. Cada *varayoq*⁴ depende de sus *kuyaq*, "aquellos que lo quieren", para la ayuda necesaria que le permita cumplir sus obligaciones. De no existir esta red de ayuda recíproca el sistema de *vara* no funcionaría y,

comunidad vecina, de Quispillaqta, que dice que los chuschinos, provenientes de la provincia de Aynaraes, fueron ubicados allí por Túpac Inca Yupanqui. Chuschi fue designada comunidad campesina por la reforma agraria de 1970. Empero, la comunidad fue reconocida comunidad indígena en 1941 (para información sobre la estructura de las comunidades tradicionales, ver Fuenzalida 1970 y Dobyns, 1964). El censo de 1961 dio una población de 1,099; cifra inferior a la del censo de 1940, que arrojó 1,310 habitantes. Esta disminución se debe a la migración, principalmente hacia Lima (Isbell, 1972).

Mi investigación en Chuschi es parte de un proyecto más amplio, en la región del río Pampas, del que han resultado las siguientes publicaciones: Zuidema 1966, Zuidema y Quispe, 1968; Catacora, 1968; Earls, 1968; Quispe, 1969; Pinto, 1970, 1971-1972; Palomino, 1970 y 1971-1972 e Isbell, 1971-72.

4. *Varayoq* significa literalmente "poseedor de una vara". El alcalde es la máxima autoridad, en la jerarquía de prestigio indígena, para cada mitad de la comunidad: el barrio *uray* (bajo) y el barrio *hanay* (alto). Cada mitad tiene un alcalde, dos regidores, y entre cuatro y seis alguaciles. En un análisis sobre los cambios efectuados en los sistemas de *vara* de la co

a su vez, si no funcionara la reafirmación anual del orden espacial no podría llevarse a cabo. Podemos decir que la reciprocidad es el "hilo" que mantiene unidos: parentesco, jerarquía social y cosmovisión. Las complejidades de las interrelaciones entre los tres importantes dominios culturales son difíciles de explicar. Goodenough ha dicho que el problema de describir la cultura de otras personas es como descubrir un juego:

"Hay diferentes categorías de personas, las cuales corresponden a diferentes piezas en el tablero o a diferentes posiciones en el equipo. Hay varias categorías de objetos, tanto naturales como manufacturados, que definen el universo o campo para el juego. Dentro de las restricciones impuestas por estas ataduras y por la constitución física de los jugadores, hay restricciones adicionales en los movimientos que dentro de cada categoría de persona se puede hacer en relación a cada categoría de objeto y

munidad (Isbell, 1971-72), se encontró que las estructuras de las instituciones han sufrido varias transformaciones en el periodo de 50 años investigados. Sin embargo, la generosidad institucionalizada en el intercambio por prestigio seguía siendo el objetivo central de los sistemas. En 1969 la comunidad abolió un sistema de *vara*, vinculado con la iglesia y su obligación ritual de guardar las fiestas de Navidad, Pascua de Resurrección y Cuaresma. Sin embargo, retuvo tres:

1) Los dos cargos del sistema de barrios, presentados en este documento, que se dedicaban a guardar el *Yarga Aspiy* y el rito de cosecha, Santa Cruz, el 3 de mayo; y

2) Un tercer sistema de *vara*, el *sallqa varayoc*, dedicado a guardar diversos rituales, asociados a los rebaños y a la puna (Sallqa), siendo la más importante la celebración del Corpus Christi, durante el solsticio de junio.

Luego de un estudio minucioso observé que los rituales retenían la división chusquina de su espacio y ecología, para propósitos económicos. Por considerarlo conveniente, voy a usar la palabra *varayoc*, cuando me refiera a los individuos, y la expresión sistema de vara, o envarados, cuando hable de la institución.

a cada otra categoría de persona. Estas restricciones son las reglas del juego. El juego tiene sus objetivos sobre los que todos están de acuerdo: salud, honor, varios nietos, poder, y cualquier cosa que sea públicamente aceptada como un indicador de logro personal, éxito o buena vida" (Goodenough 1970: 104).

Utilizando la analogía de Goodenough se puede afirmar que la reciprocidad en Chuschi consiste en un juego interpretado por diferentes categorías de personas: los *kuyaq*. Las definiciones de esta categoría de jugadores se encuentran en la red de parientes y se hallan reflejadas en las reglas para la conducta de la reciprocidad apropiada. Considerando el parentesco y la reciprocidad en un específico "campo de juego", en este caso un contexto ritual, podemos:

1. aclarar las reglas de la conducta apropiada para las varias categorías de jugadores;
2. determinar los objetivos del juego; y
3. generar hipótesis para ser probadas en futuras investigaciones.

Este procedimiento sólo nos dirá cuáles son las reglas de la conducta recíproca para el ritual específico bajo consideración, el *Yarqa Aspiy*. Sin embargo, comenzar con un contexto específico de conducta, que tiene límites formales sobre los cuales se hallan de acuerdo todos los participantes, tiene la ventaja de ofrecer la base para futuras investigaciones y comparaciones. Una vez que se ha separado un conjunto de reglas para la conducta apropiada en un contexto, podremos observar otros contextos para determinar si las mismas reglas continúan vigentes.

Este trabajo ha sido organizado en las siguientes secciones:

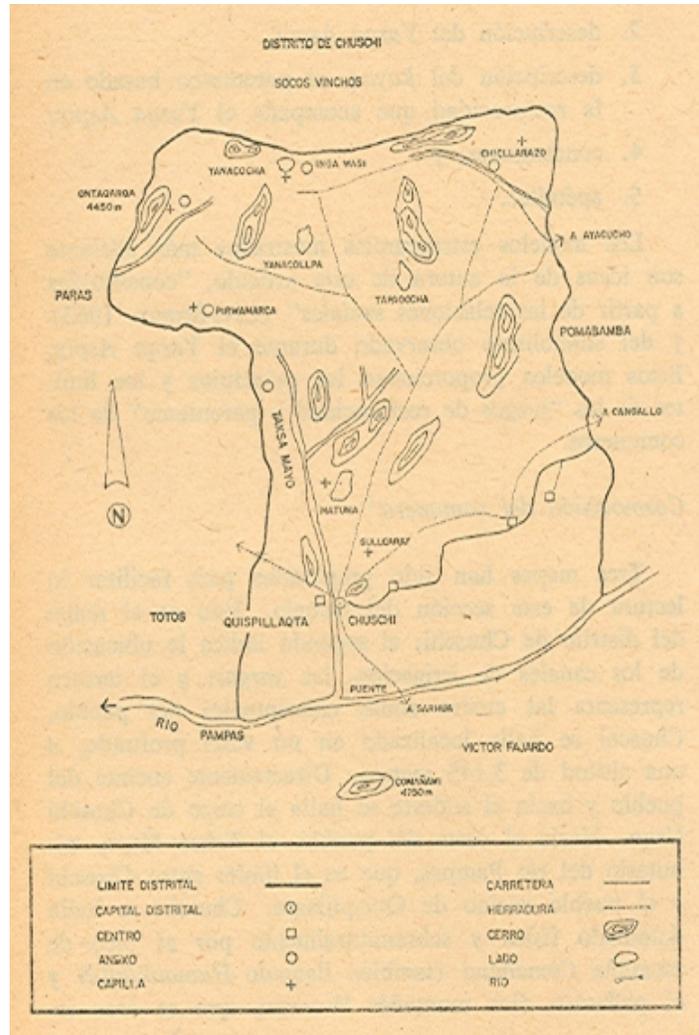
1. explicación de la definición de la cosmovisión de los comuneros;
2. descripción del *Yarqa Aspiy*;
3. descripción del *kuyaq*, el parentesco basado en la reciprocidad que acompaña el *Yarqa Aspiy*;
4. conclusiones; y
5. apéndice.

Los modelos estructurales mostrados más adelante son ideas de la autora de este artículo, "constituidas a partir de las relaciones sociales" (Lévi-Strauss 1963) y del simbolismo observado durante el *Yarqa Aspiy*. Estos modelos proporcionan los principios y los límites de los "juegos de reciprocidad y parentesco" de los comuneros.

Cosmovisión del comuneros

Tres mapas han sido preparados para facilitar la lectura de esta sección del trabajo. Uno es el mapa del distrito de Chuschi; el segundo indica la ubicación de los canales de irrigación, las *yargas*; y el tercero representa las cuatro zonas conceptuales del pueblo. Chuschi se halla localizado en un valle profundo, a una altitud de 3,145 metros. Directamente encima del pueblo y hacia el sudeste se halla el cerro de Chuschi Urqo. Hacia el oeste del pueblo, el Taksa Mayo, tributario del río Pampas, que es el límite entre Chuschi y el pueblo vecino de Quispillaqta. Chuschi se halla dominado física y sobrenaturalmente por el pico de montaña *Comañawi* {también llamado *Humankiklla*} y el poderoso dios montañés *Wamani*, que se cree re

5. Esta conceptualización no es exclusiva a Chuschi, sino que se ha encontrado en otras comunidades del río Pampas, con la misma organización espacial, obligaciones, y simbolismo. Ver Palomino, 1970; Quispe, 1969; y Pinto, 1970.



side allí. Este pico se halla localizado al sur de Chuschi, al otro lado del río Pampas, en la provincia de Víctor Fajardo.

Como dueños de todas las plantas y animales, los *wamani* son las deidades indígenas más poderosas de la región de Pampas. Sus residencias son las montañas más altas y los lagos de la puna los cuales los comuneros nunca se acercan solos. Una enfermedad llamada *pukyo-uncoy* puede recaer en cualquiera que camine de noche cerca de una laguna de la puna, o que deje de lado los necesarios rituales y ofrendas. Los *wamani* deben ser apaciguados con pago de rituales para obtener seguridad personal y la fertilidad de sus animales. Si se enojan, pueden devorar los corazones de los hombres. Los pagos rituales son hechos individualmente por las familias dos veces al año, durante agosto y febrero, cuando la tierra está "abierta" y los *wamani* son especialmente receptivos a las ofrendas. Un informante del caserío de Sarhua, en la provincia de Víctor Fajardo, le contó a Salvador Palomino (1970: 120) que durante estos meses:

"...la tierra se abre y los dioses tienen ganas de comer y entonces reciben fácil nuestras ofrendas - también pueden comer el corazón de los hombres que se atreven a caminar solos por los cerros en estos tiempos - las piedras se ponen - a hablar, los Illas⁶ caminan, los ichus

6. Palomino (1970: 124-25) da una definición de Illas que se aplica para la comunidad de Chuschi. Indica que las Illas son figuras de piedra pequeñas, sagradas, que representan cosas tales como maíz, queso, llamas, alpacas, rebaños de vacas y ovejas. También se representan figuras humanas, así como lugares geográficos. Las figuras de animales y las humanas significan abundancia e incremento de la productividad y fertilidad. Se cree que las figuras son esculpidas por los mismos dioses. (Los dioses de la montaña: *wamanis*). Estas figuras son dadas por los *wamanis* a familias favorecidas.

se convierten en sogas, los árboles se mueven y los barrancos gritan".

Durante estos períodos propicios, los pagos rituales son hechos de modo muy cuidadoso por un oficial nombrado para asegurar la fertilidad y seguridad de los rebaños de las familias. La incorrecta ejecución del ritual, o la falta de reverencia, puede traer la ira del *wamani* y causar la muerte de los animales y la ruina de las familias, o que sus miembros sufran enfermedades e incluso muertes⁷.

El más poderoso *wamani* del distrito de Chuschi reside en el lago de la puna Yanaqocha, al noroeste del pueblo, en las tierras comunales de la puna llamadas Chicllarazo. Este *wamani* manda a los *Wamani* del distrito como el más alto *varayoc* comanda a los que se hallan por debajo de él. Se cree que se comunica directamente con el presidente de Lima, para solicitar algo a favor de Chuschi. Otros dos *wamani* subordinados residen en la montaña Ontagarga y en el lago Tapaqocha, ambos localizados en la puna. Los *wamani* presiden sobre un territorio, y tienen una organización jerárquica parecida a la estructura provincial gubernamental. Son descritos como altos, blancos, hombres con barba, y que se visten elaboradamente con ropas al estilo occidental. Sus palacios se hallan localizados dentro de las montañas y lagos y se hallan lujosamente amoblados en oro y plata. Los *wamani*, se transforman en cóndores y están asociados con cruces y capillas; un grupo de niños, a los que pedí dibujaran la figura de los *wamani*, los representaron como:

7. Ver en Quispe (1969) un excelente análisis de la herranza, que es el pago ritual a los *wamanis*. Palomino (1970) plantea los conceptos religiosos básicos, y Fuenzalida (1968) analiza el sincretismo entre el santo cristiano Santiago y el *wamani* indígena.

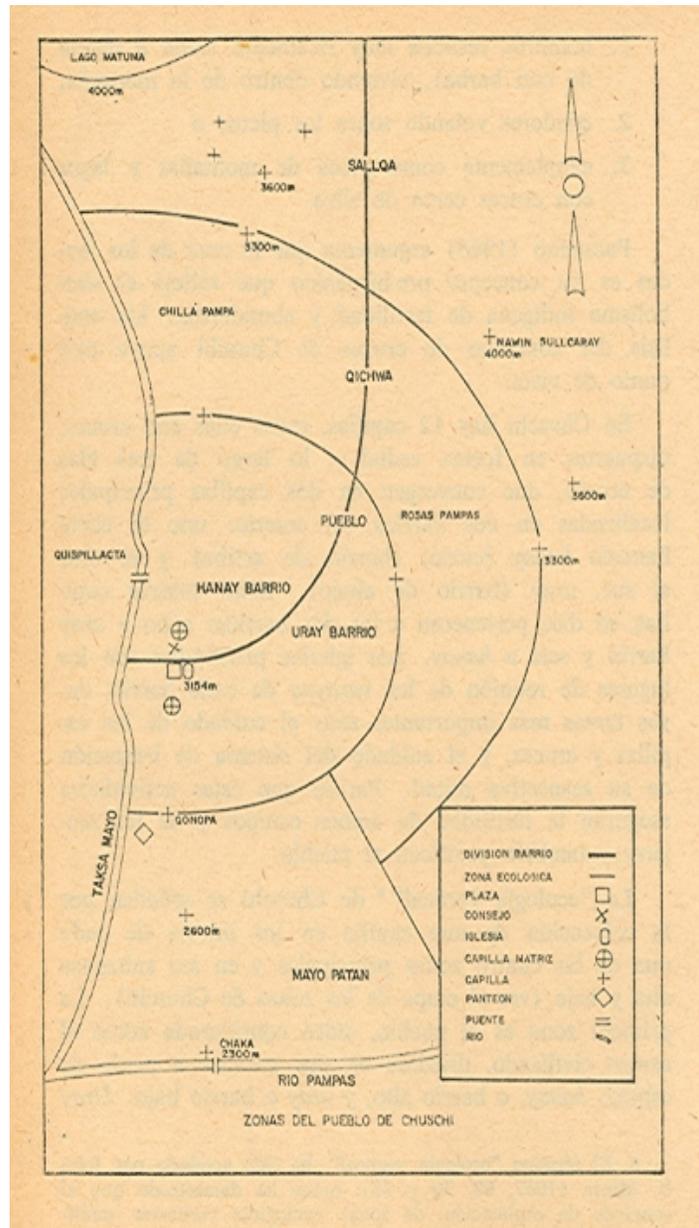
1. hombres vestidos muy ricamente (muy, a menudo con barba), viviendo dentro de la montaña;
2. cóndores volando sobre los picos; o
3. simplemente como picos de montañas y lagos con cruces cerca de ellos.

Palomino (1968) argumenta que la cruz de los Andes es un concepto pre-hispánico que refleja el simbolismo indígena de fertilidad y abundancia. Un análisis del complejo de cruces de Chuschi apoya este punto de vista.

En Chuschi hay 12 capillas, todas ellas con cruces, dispuestas en forma radial a lo largo de tres vías de acceso, que convergen en dos capillas principales localizadas en dos barrios del caserío: uno al norte llamado *hanay* barrio, (barrio de arriba) y el otro al sur, *uray* (barrio de abajo). Estas catorce capillas, se dice pertenecen a los dos barrios; ocho a *uray* barrio y seis a *hanay*. Las iglesias principales son los lugares de reunión de los *varayoc* de cada barrio, cuyas tareas más importantes son: el cuidado de las capillas y cruces, y el cuidado del sistema de irrigación de su respectiva mitad. Parece que estas actividades aseguran la fertilidad de ambos campos y de las mujeres y también purifican el pueblo.

La "ecología vertical"⁸ de Chuschi se *señaliza* por la colocación de una capilla en los límites de cada una de las cuatro zonas principales y en sus subzonas alta y baja (ver el mapa de las zonas de Chuschi). La primera zona es el pueblo, aldea considerada como el centro civilizado, dividido en dos mitades a modo de espejo: *hanay*, o barrio alto, y *uray* o barrio bajo. *Uray*

8. El término "ecología vertical", ha sido acuñado por John V. Murra (1967, 68, 70 y 72), quien ha demostrado que el concepto de explotación de zonas ecológicas verticales múltiples es un concepto andino básico.



es la localidad de la Iglesia Católica y *hanay* es el asiento del gobierno distrital, el concejo. La residencia en una de las mitades determina la asociación dentro de la estructura del *varayoq* de esa mitad. El centro civilizado está contiguo a la zona cultijvada, la *kichwa*, que se halla dividida en terrenos individuales de maíz. Los trece santos celebrados en Chuschi también tienen sus campos en esta segunda zona. Más aún, la *kichwa* se divide en sector alto y sector bajo, con una capilla sobre los 2,600 metros marcando la frontera. Descendiendo, por debajo de la *kichwa* se halla la zona más baja dentro de la ecología de Chuschi, el *mayo patan* o borde del río. Una capilla en un puente suspendido sobre el río Pampas da acceso a Víctor Fajardo y delimita la salida del territorio del Pueblo.

La cuarta zona, la puna o *sallqa* comienza por encima de la altura del cultivo de maíz, cerca de los 3,300 metros. Esta zona está demarcada por capillas en sus límites alto y bajo. El *sallqa* alto comienza por los 3,600 metros y continúa hasta sobre los 4,000 metros. El bajo *sallqa* mantiene sembríos de tubérculos y algunos granos, y el alto *sallqa* se halla dedicado a pastos. Los residentes de ambos barrios mantienen campos en las tres zonas agrícolas, la *kichwa*, el *mayo patan* y el bajo *sallqa*. Los pastos comunales de Chuschi - Inga Wasi, Chicllarazo, y los de la cofradía de la Iglesia de Buena Memoria - están localizados en el *sallqa* alto. Las tierras comunales pertenecen al pueblo en común, y hay capillas con ángeles guardianes en Inga Wasi y Chicllarazo. Estas dos "santas menores", como son llamadas, son cuidadas por el *sallqa varayoq*, que también dedica un año al cuidado de 250 cabezas de gariadq y 1,500 ovejas pertenecientes a la Iglesia. Las dos "santas menores" son pequeñas réplicas de Mama Rosa y Mama Olimpia, que se guardan en la iglesia del pueblo. Dos veces al año:

en junio y diciembre (durante el solsticio), las "hijas" (las réplicas pequeñas) descienden de sus capillas en el *sallqa* y visitan a sus "madres" ⁹. En junio son traídas al pueblo y permanecen en la iglesia hasta el ritual de la limpieza de las acequías, el *Yarqa Aspiy*, que se realiza en setiembre y alrededor del tiempo del equinoccio. El 3 de mayo, durante la Fiesta de las Cruces, estas son traídas al pueblo adornadas con varias frutas producidas y cosechadas en las tres zonas ecológicas. Las cruces son guardadas en dos de las capillas principales hasta el *Yarqa Aspiy*. Zuidema (en Palomino 1968: 66f. 14) dice que de setiembre a abril, en la época de lluvias, la fertilidad se encuentra en la tierra, la cual se halla gestando. Guamán Poma (1936: 237) describe la estación lluviosa como un tiempo de muerte y hambre, el cual es opuesto al período de abundancia después de la cosecha.

Me parece que la impregnación simbólica de la Madre Tierra ocurre *dentro* del pueblo civilizado durante el equinoccio de setiembre, después que la tierra es "abierta" en agosto. La fuerza impregnadora es el agua de irrigación que emana de ambas fuentes en el *sallqa*. Estas fuentes son llamadas *ñawin taytacha* ¹⁰ ("Ojo del Señor"). La madre tierra, *mama pacha*, da a luz en mayo y los frutos de fecundidad, la cosecha, son traídos al pueblo. Diría que el período de mayo a setiembre es la época cuando la potencialidad para la fertilización está *dentro* del pueblo civilizado. Es

9. Es común entre los comuneros el tener pequeños objetos sagrados o santos, para "viaje". Las comunidades que estaban bajo el dominio de Chuschi en la época colonial todavía tienen pequeños santos, los que van anualmente en peregrinaje hacia Chuschi. Hoy en día, los migrantes que viven en Lima veneran una pequeña réplica del Señor de los Temblores. El mismo es traído una vez al año a visitar a "su padre" para su fiesta de junio.

10. *Ñawin*, significa ojo, yema de una planta o la mejor parte o médula de una cosa.

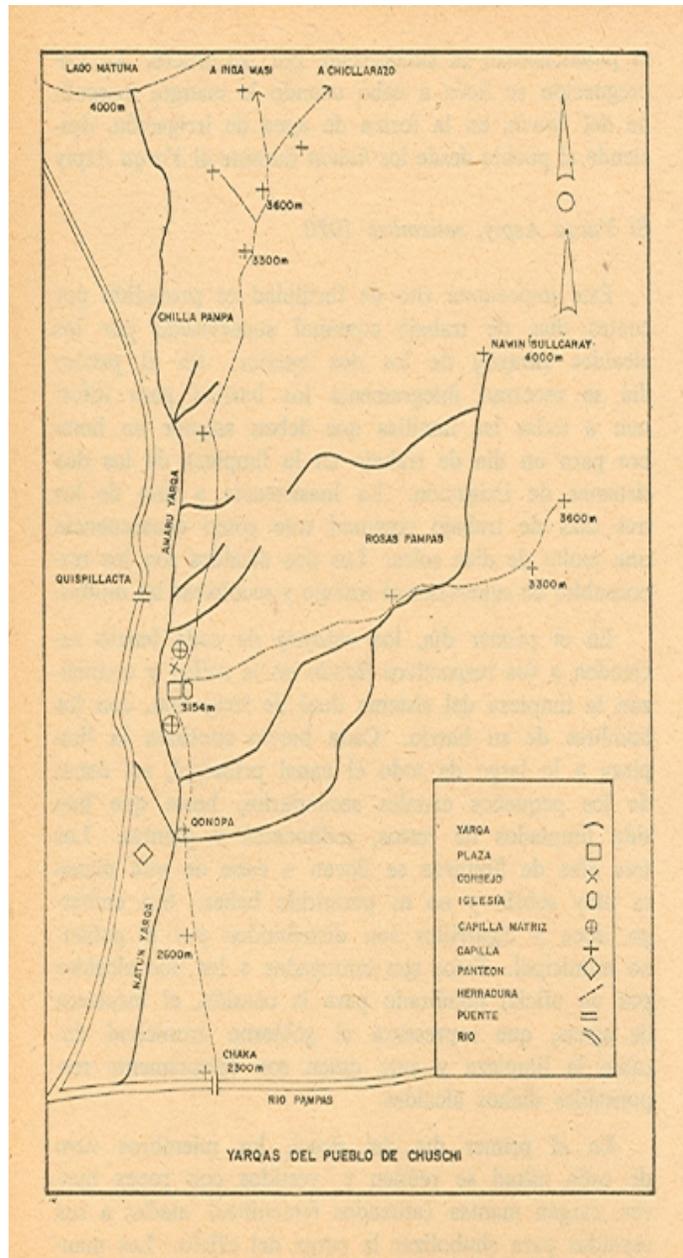
ta potencialidad es simbolizada por las cruces. La impregnación se lleva a cabo cuando la energía masculina del *ñawin*, en la forma de agua de irrigación, desciende al pueblo desde los *ñawin* durante el *Yarqa Aspiy*

El Yarqa Aspiy, setiembre 1, 1970

Este importante rito de fertilidad es precedido por cuatro días de trabajo comunal supervisado por los alcaldes *varayoq* de los dos barrios. En el primer día se recorren íntegramente los barrios para informar a todas las familias que deben asignar un hombre para un día de trabajo en la limpieza de los dos sistemas de irrigación. La inasistencia a uno de los tres días de trabajo comunal trae como consecuencia una multa de diez soles. Los dos alcaldes son los responsables de supervisar el trabajo y recolectar las multas.

En el primer día, los *varayoq* de cada barrio ascienden a sus respectivos *ñawin* en la *sallqa* y comienzan la limpieza del sistema dual de irrigación, con los hombres de su barrio. Cada barrio continúa la limpieza a lo largo de todo el canal principal, así como de los pequeños canales secundarios, hasta que han sido limpiados de restos, sedimentos y plantas. Los tres días de limpieza se llevan a cabo de una manera muy sobria y no es permitido beber. Sin embargo, coca y cigarrillos son distribuidos por el gobierno municipal. Estos son entregados a los dos alcaldes por un oficial nombrado para la ocasión, el inspector de aguas, que representa al gobierno municipal durante la limpieza y ante quien son directamente responsables dichos alcaldes.

En el primer día del ritual, los miembros *vara* de cada mitad se reúnen y, vestidos con ropas nuevas, cargan mantas (atuendos femeninos) atadas a sus espaldas para simbolizar la carga del oficio. Las man



tas son dadas a los regidores por los alcaldes, y los regidores a su vez proveen para la categoría más baja de oficiales, los alguaciles, quienes son jóvenes, muchachos solteros recién iniciados en el sistema de *vara*. El intercambio de ropas simboliza el aumento de status del *varayoq*. Luego los miembros *vara* de cada barrio suben a la *sallqa*, siguiendo las rutas de las acequias recién limpiadas. Llevan coca, trago (alcohol de caña) y chicha, para dejarlos como ofrendas al *ñawin taytacha*. Los *varayoq* del barrio *hanay* se reúnen en el lago Matuma y los del barrio *uray* en el *ñawin* del Sullcaray. Después bajan hacia el pueblo por los caminos principales de sus respectivos barrios, parando en cada capilla donde hacen ofrendas. El descenso es una ocasión festiva con músicos 11 contratados por los regidores, para acompañar las procesiones. En cada capilla las procesiones se detienen y hacen ofrendas de chicha y coca. Grandes cantidades de chicha son consumidas en cada una de estas paradas. Al llegar a la afueras del pueblo, en las pampas denominadas Chilla Pampa y Rosa Pampa, un grupo de mujeres, en relación de consanguinidad, afinidad y compadrazgo con los *varayoq*, sale asu encuentro. Allí sirven, a todos los que han participado en la procesión, un banquete consistente de papas, otros tubérculos y cancha.

Durante esta comida, los alcaldes eligen a los hombres que han de interpretar, en una dramatización que se efectúa el último día de la celebración, a los siguientes personajes: el *ñaqa*, un ser sobrenatural que extrae la grasa del cuerpo, castra a los hombres

11. Los músicos tocaron lo siguiente:

- 1) el *-chirisuyu*, un instrumento de madera, con una lengüeta hecha de plumas de la cola del cóndor;
- 2) un pequeño tambor que acompañaba al *chirisuyu*; y
- 3) dos *waqarapuku*, que son cuernos hechos de astas de vaca (siempre se tocan en pareja).

y come niños pequeños; los *chunchus*, caracterización que hacen los chuschirtos de los nativos de la selva; y cada barrio escoge hombres para representar los *hamites*, que son los yerberos del lago Titicaca. Los roles del sacerdote y de su sacristán idiota son actuados por gente del barrio *uray*, porque creen que su Iglesia "pertenece" a ese barrio. Estos cinco personajes son los actores tradicionales del *Yarqa Aspiy*: ellos son caricaturas de intrusiones extrañas al pueblo. El *ñaqa* es la representación sobrenatural que generalmente adoptan los foráneos.

Las procesiones duales continúan su descenso, deteniéndose en las capillas que marcan los límites de la parte alta del pueblo y de nuevo en las dos capillas principales para distribuir *coca* y *chicha*. Después ambas procesiones se encuentran en la plaza del pueblo, donde cada grupo circunda la plaza por separado mientras las mujeres cantan que ellas ahora son puras, habiendo venido del *ñawin*¹². Esta procesión final simboliza la purificación del pueblo y de *mama pacha* que ahora se halla, en condiciones para la consumación final y la impregnación que debe representarse el último día del *Yarqa Aspiy*. La potencialidad femenina, simbolizada por las cruces y las mujeres puras, se ha reunido en el pueblo. La energía masculina -la fuerza del agua en movimiento¹³, el semen

12. En Isbell (1971-72: 6), hay una transcripción del canto. Los informantes me dijeron que recuerdan que sus abuelas participaban en el *Yarqa Aspiy* tocando unos pequeños tambores, las tiñas, y llorándole a la luna, la *mama qilla*, para asegurarse abundantes lluvias. En Guamán Poma de Ayala, 1936, hay citas similares. .

13. Salvador Palomino (1970: 124) plantea el concepto de *Amaru*, simbolizado en una culebra, o en el movimiento del agua o de la tierra. Zuidema (1972), sostiene que *éste* es un símbolo andino básico de fertilidad, que se origina en el mundo subterráneo.

de los todopoderosos *ñawin*- ha sido escoltada hasta el centro civilizado, donde lo femenino la aguarda. Todo lo que falta es la unión final de ambos: ésta tiene lugar el último día del *Yarqa Aspiy*. Después de este acto final, la tierra puede comenzar su período de gestación durante la larga estación de lluvias.

El último día del *Yarqa Aspiy* es la más grande celebración del año. Los moradores están reunidos en la calle con su mejor atuendo (a menudo ropa nueva) y sombreros decorados con *angoripa*, una planta del *sallqa* alto que simboliza a los ancestros. Los *varayog*, frente a las capillas principales, brindan a los residentes de su barrio abundantes cantidades de *chicha* y las actuaciones de los disfrazados de *ñaqas*, *chunchus*, *hamites*, del "sacerdote" y de su "sacristán". Los *ñaqa* amenazan con castrar; "los *chunchus* atacan con arcos y flechas; los *hamites* pregonan su mercadería; el "sacerdote" oficia falsos matrimonios, bautizos, y echa a todos "agua bendita" (que en realidad es orina de 10 días). Esta costumbre carnavalesca representa el fin de una secuencia de tiempo y el comienzo de una nueva en el ciclo anual.

Después que los residentes de cada barrio han bebido con sus respectivos alcaldes, bajan a la capilla del barrio *uray*, que marca el límite del pueblo y la *qichwa*. Esta capilla es llamada *qonopa*. Los aldeanos dicen que el término significa la localidad donde cada uno se reúne para beber. Y en esta ocasión, el pueblo entero se reúne en *qonopa* y bebe hasta la caída del sol. El último acto oficial de este ritual tiene lugar la semana siguiente, cuando los jóvenes solteros, los alguaciles de cada barrio, regresan las cruces a sus respectivas zonas. Estas cruces, símbolos de fertilidad, cuidan de este modo las zonas hasta la próxima cosecha en mayo.

Qonopa delinea el límite entre la zona civilizada del pueblo y la zona productora de maíz, la *kichwa*. También está situado en un punto de convergencia entre las acequias y el cementerio (el Panteón). El canal de irrigación que desagua todos los demás, del pueblo al río Pampas, se llama *hatun yarqa*, gran acequia. El punto de convergencia de los canales es ritualmente importante, por ser el sitio del *pichqa*, el rito de lavar la ropa de un difunto cinco (*pichqa*) días después de su muerte. Los residentes del barrio *hanay* realizan el mismo ritual para sus muertos, en un lugar debajo de Chilla Pampa donde las acequias convergen para formar *amaru yarqa*. Zuidema (1971: 40) deduce que el *amaru* y el agua están asociados -con los ancestros-. El expone que en el Cuzco el sistema de irrigación de los Incas convergía bajo el Templo del Sol, donde las momias de la nobleza eran guardadas. Aquí he argumentado que el simbolismo del agua en el *Yarqa Aspiy* es de renacimiento, renovación, fertilidad y fecundación. Sin embargo, debemos tener en mente que los símbolos son multívocos. Al respecto conviene citar a, Víctor Turner (1969: 52):

"Un símbolo único, de hecho, representa muchas cosas a la misma vez: es multívoco, no unívoco. Sus "referentes" no son todos del mismo orden lógico, sino que provienen de muchas esferas de experiencia social y de evaluación ética. Finalmente, sus "referentes" tienden a concentrarse alrededor de polos semánticos opuestos".

Así, no hay inconsistencia al interpretar el simbolismo de los canales de irrigación como símbolos de la fuerza móvil necesaria para la fecundidad y como símbolo de los ancestros. De allí es interesante que Chuschi finaliza el *Yarqa Aspiy* con una celebración

en *qonopa*, el lugar de convergencia de todas las acequias, así como el límite de la aldea civilizada localizada cerca al lugar donde reposan los ancestros, el cementerio ¹⁴. El *Yarqa Aspiy* reviste el simbolismo de regeneración así como el de pasado. El *Yarqa Aspiy* reafirma la definición de orden espacial de los chusquinos, dramatizada por los *varayoq*. Por estos valiosos servicios, los miembros de la institución *vara* reciben deferencias, prestigio y se les reconoce el status. Sin embargo, este primoroso despliegue de reciprocidad pública no podía funcionar sin los mecanismos del parentesco privado basado en la reciprocidad, fundamental para toda actividad social y ritual.

El kuyaq: reciprocidad basada en parentesco

El día después de la observancia pública del *Yarqa Aspiy*, cada uno de los dieciocho *varayoq* tiene en su casa una celebración especial (un *convidio*) para sus *kuyaq*, aquéllos que han demostrado "que los quieren" y que han contribuído a su *cargo* para llevar a cabo el ritual. La transcripción siguiente es una entrevista en la casa del alcalde del barrio *uray*, en la cual éste explicó que la obligación de contribuir "con una botella (de trago) o quizás dos botellas" la tienen aquéllos "que cuidan de nosotros". El sigue diciendo, "es una obligación de nuestro *ayllu*, *karu ayllu* (familia) y nuestros compadres". Señalando las jarras de chicha, explicó que es deber de las mujeres, las "suegras" y madres, el proveerlos de chicha.

14. La comunidad vecina, Quispillaqta, también concluye su *Yarqa Aspiy* delante de su cementerio, donde convergen los canales de irrigación. El lugar donde se realiza la fiesta se llama *qonopa*. En Pinto (1970), hay una descripción más detallada del *Yarqa Aspiy*.

Quechua	Español
P.: ¿Pikumataq ayudan chay fiesta pasananpaq?	¿Quiénes son los que le ayudan a pasar esa fiesta?
R.: Munay gustollakuwanmiki ruwankuniku.	Con el querer de nosotros mismos nos hacemos.
P.: Peru, ¿kan familiankuma yanapaq?	Pero, ¿no hay sus familiares que le ayudan?
R.: Peru, chayqariki aylluykuga yanapayllam yanapawanku maski imatapas.	Pero, eso es, nuestro ayllu solamente nos ayuda nomás, ya que sea en cualquiera.
P.: ¿Imakunawan?	¿Con qué?
R.: Kuyaq nispa botellawan iskay botellawanpas.	Es el que nos quieren diciendo con botella o aunque sea con dos botellas.
P.: Mana familia kaquna...	Los que no son sus familias...
R.: Compadrekuna y Karu famiakuna chaykunallam. Tayta-maman-chikpam obligatorio chayta yanapanakuy	Nuestros compadres y familiares lejanos ese nomás es. Es una obligación de nuestros padres para que nos ayuden.
Mamayku este trago (apuntado a la chicha). Chay suagranpa mamanpam de-bernin.	De nuestras madres es ese trago (apuntado a la chicha). Es el deber de las mujeres o de las madres y de las suegras.

En la cita, el *alcalde*, usa el término *ayllu* como un sinónimo de la palabra española familia. Es un término general que denota calidad de pariente. Un término complementario es usado para diferenciar entre

parentesco cercano (*ayllu*) o parentesco distante (*karu ayllu*). Sin embargo, la palabra *ayllu* es un término general que se puede referir a muchas clases de grupos. Un informante me decía que el *ayllu* se refiere a "cualquier grupo con una cabeza". El explicó que un *ayllu* puede ser un barrio, toda la aldea, la familia de uno, e incluso el distrito, departamento o la nación.

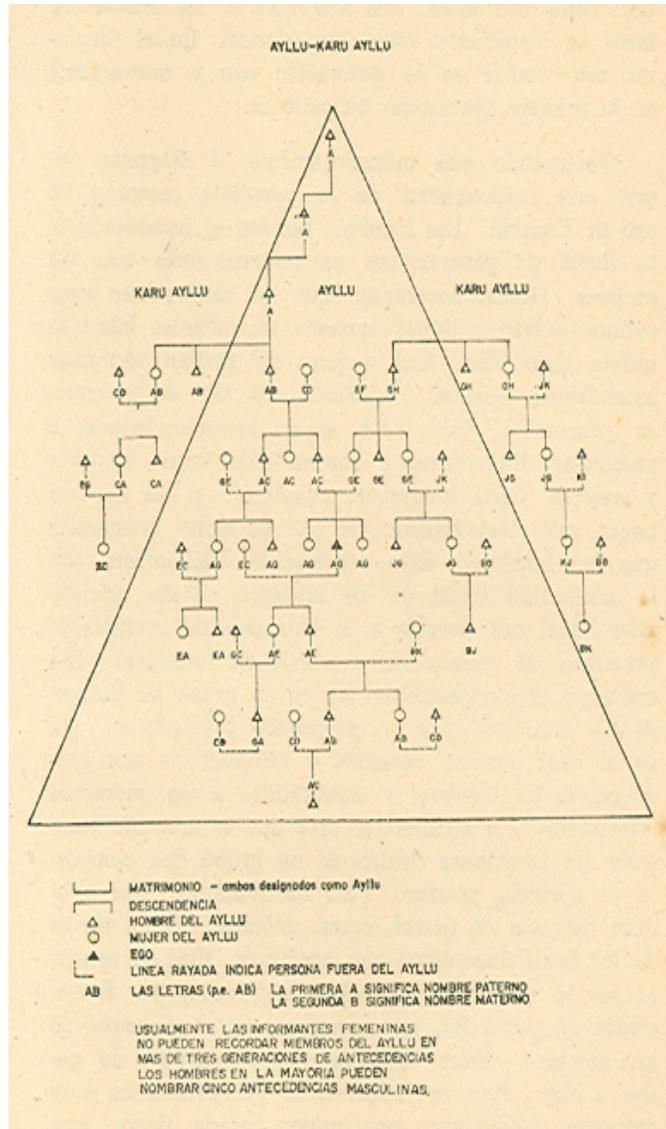
Sin embargo, un análisis de los términos de parentesco *ayllu* y *karu ayllu* revela la estructura de una parentela centrada en *ego*, en que el principio organizativo es la distancia genealógica. He diagramado un *ayllu* y un *karu ayllu* hipotéticos para ayudar a esta exposición. Los *siblings*¹⁵ de los abuelos de *ego* y sus descendientes son excluidos del *ayllu* y caracterizados como *karu ayllu*. Los que pertenecen al *ayllu* no se pueden casar entre sí; los parientes *karu ayllu* sí se pueden casar si no comparten los apellidos paterno o materno. Los afines no son parte del *ayllu*. El diagrama ha sido confeccionado para demostrar la relación entre las prácticas de asignar apellidos y el principio de distancia genealógica a través del rastreo de parentesco colateral. Observando el diagrama se ilustra el funcionamiento de la regla primaria de matrimonio. Así: *ego* no se puede casar con cualquiera que comparta su apellido paterno o materno, en nuestro ejemplo designado por A y C. . Cualquiera que no sea miembro del *ayllu* de *ego* es desposable. El pariente más cercano partiendo desde *ego* (masculino), con quien este se puede casar, es un descendiente de los *siblings* de los abuelos donde ha ocurrido una diferenciación de sexo en las líneas ascendentes relevantes, o en las líneas colaterales relevantes. Esto no es cierto para las mujeres; una diferenciación de sexo no es neces

15. Utilizamos el término de *siblings* para designar la categoría de hermanos (as).

ría en la línea femenina porque simplemente cambian de apellidos en cada generación. Sin embargo, para cada hombre o mujer una cadena de vínculos masculinos ininterrumpidos, hasta un miembro *karu ayllu* de la misma generación, los coloca en posición no-desposable ya que comparten el mismo apellido paterno. En nuestro ejemplo, ego se ha casado con una prima de segundo grado, la hija de la hija de la hermana del abuelo de ego (HJA. HJA. HNA. PA. PA.). Ella pertenece a su *karu ayllu* y no comparte sus apellidos, por lo tanto es desposable. Esta persona es la pariente más cercana entre las desposables. La práctica de asignar apellidos puede ser una adaptación de las costumbres españolas. Los documentos de los primeros matrimonios en la aldea (1660) indican muchas mujeres con sólo un apellido, el de sus madres, y muchos hombres con el apellido de sus padres. Esta herencia paralela de nombre no está en evidencia hoy. Sin embargo, la herencia preferida de tierra, bienes y animales es paralela. La gente dice que los hombres deberían heredar de sus padres y las mujeres de sus madres.

Para los comuneros de Chuschi, el matrimonio se restringe fundamentalmente a otros comuneros de Chuschi. Una revisión de los registros de matrimonio en las parroquias revela que la endogamia del pueblo ha sido una práctica usual desde hace tiempo¹⁶. Otra preferencia establecida se demuestra en el diagrama, a saber, la práctica de intercambiar compañeros de generación (*siblings* o primos de primer gra

16. Se están preparando tabulaciones para demostrar las variaciones en las frecuencias matrimoniales. Parece ser que los *qalas* o "foráneos", tienden a casarse con no chusquinos. Más aún, éstos prefieren buscar por compañeras a personas de un centro administrativo o gubernamental más grande, tal como una provincia o capital de departamento.



do) entre dos *ayllu*, una vez que se ha establecido lazos de matrimonio entre los mismos. En el diagrama esto ocurre en la generación ego y nuevamente en la primera generación ascendiente.

Observando más minuciosamente el diagrama vemos otra característica de la parentela centrada en ego de Chuschi. Los hombres tienden al reconocimiento lineal de generaciones ascendientes más que las mujeres. Hemos encontrado que los informantes masculinos podían nombrar agnados ascendientes hasta la quinta generación. Las mujeres no podían enumerar ascendientes agnados o uterinos más allá de la tercera generación. Esto dará lugar, estructuralmente, a parentelas diferentemente conformadas entre hombres y mujeres. Sería interesante determinar si las mujeres tienen más conocimiento de sus parientes colaterales que los hombres. Esto contrastaría lógicamente con la orientación lineal de los hombres. Dicha orientación lineal nos llevaría a la tentación de postular la presencia de grupos de descendencia unilineal. Sin embargo, esta organización no es un grupo de descendencia sino más bien un parentesco centrado en ego, en el cual muchos derechos y obligaciones son prerrogativas de hombres y transmitidas a los miembros masculinos. Por ejemplo, se cree que es deseable mantener las posesiones dentro de un grupo que comparte el apellido paterno. Para los hombres; esto produce herencia de tierras, casas, animales, etc. a través de los lazos masculinos que perduran. Esto se refuerza por la residencia, la cual es virilocal, y por la herencia de pastizales, que generalmente es a través de los hombres. Estos derechos son transmitidos de padre a hijo. Para las mujeres, la perspectiva es muy diferente; idealmente, una mujer hereda tierra, animales y posesiones de su madre. Ella lleva el apellido por su padre, pero sus hijos tendrán un apellido

diferente. Ella reside en la casa paterna del esposo por un período de años antes de establecer su residencia independiente ¹⁷, y sus animales son llevados a pastar junto con los de su esposo.

Resumiendo, hay muchos derechos y obligaciones que son transferidos a través de vínculos masculinos, pero la descendencia unilineal no es el principio organizador de los varios grupos en los cuales operan estos derechos y obligaciones. Ninguno de los grupos descritos reconoce un ancestro ápice, no hay patrilinajes con nombres como aquellos descritos por Vázquez y Holmberg (1966) y por Stein (1961) en el Callejón de Huaylas. Más aún, no podemos asumir que la organización descrita más arriba es el vestigio de un sistema patrilineal anterior, según el cual un ancestro en el ápice determinaba los criterios de inclusión en el grupo. Es igualmente probable que una estructura bilateral anteciedera a la estructura de parentela actual. La herencia paralela de nombres de tierra y posesiones apoya la parentela en lugar de los patrilinajes.

Con esta información de la estructura del *ayllu* y *karu ayllu*, centrada en ego, podemos ahora retornar a nuestro análisis de la función de este grupo de parentesco dentro del contexto ritual del *Yarqa Aspiy* de 1970.

El día del *convidio* para los *kuyaq*, participamos en las festividades en la casa del *alcalde varayoc* y de los *varayoc* subordinados del barrio *uray*. Usaremos el grupo que se formó alrededor del alcalde pa

17. Estas preferencias se modifican cuando se considera la riqueza. Si una mujer es más rica, vive con su grupo, etc. Un informante vive con su esposa en una casa construida recientemente, que queda al lado de la de su suegra. Los otros dos hombres que se han casado con las hijas de esta mujer rica, también viven en casas adyacentes.

ra nuestros ejemplos ¹⁸. Se hallaban presentes treinta y cinco personas en la casa del alcalde, de las cuales siete no eran *ayllu*, *karu ayllu* o *compadres* de él. Seis representaban los *varayoc* subordinados que están obligados a hacer una visita personal en la casa del alcalde o enviar a alguien con una botella de trago como símbolo de su estimación. La otra persona no relacionada era un cocinero de la aldea cercana de Quispillaqta, contratado por el alcalde, para preparar la comida especial para sus *kuyaq*. Vale recordar que todos los dieciocho envarados del pueblo celebraban simultáneamente las festividades del *kuyaq*. Sin embargo, las de mayor magnitud eran las de los alcaldes de los barrios. Ellos habían hecho el mayor gasto en víveres y habían acumulado las contribuciones más grandes de sus *kuyaq*. El alcalde del barrio *uray* había gastado lo siguiente:

Tres y media arrobas (87 libras)		
de trago	120 soles <i>c/u</i> .	360.00
20 paquetes de cigarrillos	3 “ “	60.00
3 libras de coca	10 “ “	30.00
Total gastado en efectivo:		S/. 450.00

Además, él había beneficiado tres llamas para las comidas comunales y para alimentar a sus *kuyaq*. Las mujeres y las "suegras" de su *ayllu* habían contribuido aproximadamente con 120 litros de chicha (30 *urpos*).

18. Hay otras dos personas, que son *varayoc* subordinados, un regidor y un alguacil de diez años de edad. Observé que éstos, durante su *convidio*, practicaban la misma fórmula ritual que la del alcalde. Sin embargo, sus fiestas *kuyaq* eran de menor proporción. También se requiere las contribuciones de los *kuyaq* en el patrocinio de cualquier ritual, un cargo de *varayoc* o una mayordomía.

Una "tía distante" (*karu tía*) representaba a estas mujeres, ejecutando el rol ritual de dispensera (ver los cuadros de los términos de parentesco). Los *kuyaq* contribuyeron con un total de 25 botellas de *trago* y cuarenta soles en efectivo. Todas estas contribuciones fueron anotadas cuidadosamente por un compadre, quien debía permanecer sobrio durante las festividades a fin de llevar la cuenta de todas las donaciones¹⁹. En la fiesta del *kuyaq*, leía en voz alta la contribución de cada uno, y el donante era atendido de acuerdo a su generosidad. A la persona que había dado una botella de trago se le servía sopa, pero al que había contribuido con efectivo o cuatro o cinco botellas de trago se le servía también una gran porción de carne.

El diagrama muestra las contribuciones del *ayllu* y *karu ayllu* de ego y de sus afines, los *ayllu* de su esposa. Las donaciones de sus tres compadres no figuran; éstas consistían de cuatro botellas de trago de uno y una botella de cada uno de los otros dos compadres. Nueve botellas de trago y dos soles fueron donados por las personas no pertenecientes a su *kuyaq*. Estas personas eran predominantemente los *varayoc* o sus representantes, quienes participaron en el *convidio* con una botella de trago para demostrar su estima por la autoridad más alta. Los *varayoc* subordinados debían hacer "acto de presencia" mediante dichas visitas formales.

El *compadre* que compiló la lista para el *kuyaq*, me dijo que la gente se había portado como se esperaba. El alcalde estuvo complacido de su *kuyaq*, y sentía que su último año de cargo público había sido un éxito debido a la finalización del *Yarqa Aspiy*. El alcalde podía ahora retirarse de sus obligaciones cívico-rituales. Sería

19. En el pasado se memorizaba la lista de los *kuyaq*, pero como poco a poco aumenta el número de comuneros que saben leer y escribir, en la actualidad la relación se hace por escrito.

considerado por sus compañeros comuneros como *apu*, o rico. Este término se aplica a los comuneros que no sólo tienen riqueza material sino también a los que tienen una gran red de parentesco con la que pueden contar. Un hombre con riqueza material pero sin los familiares necesarios para ejecutar sus obligaciones cívicas y rituales es *wakcha*, pobre o huérfano.

El gráfico de las contribuciones demuestra que ciertas características de la estructura del grupo de parentesco *kuyaq* se hallan reflejadas en las contribuciones hechas al alcalde. En un nivel general se espera trago y dinero de los hombres; trabajo y chicha de las mujeres. Como explicó el alcalde: "chicha es la obligación de nuestras mujeres o madres y nuestras suegras". También son esperadas las contribuciones de los compañeros masculinos de ego, de la misma generación, de su *ayllu* y *karu ayllu* (sus hermanos clasificatorios tanto "cercaños" y "distantes"). Se espera que los hombres que se han casado con mujeres del *ayllu* y *karu ayllu* de ego contribuyan también. Sin embargo, las obligaciones más pesadas recaen en el *masa* de ego, esto es, un hombre que se ha casado con la hija de ego, o una mujer *ayllu* de la misma generación ("hermana"). Las obligaciones del *masa* son, en gran parte, rituales.

Un *masa* simbólicamente desempeña el papel de un hombre que se ha casado, con una mujer del *ayllu*. Durante el ritual no se le llama por su nombre; debe asumir deberes femeninos tales como servir chicha; y finalmente, debe hacer las pantomimas de un payaso. En general, su conducta es la caricatura de un intruso al *ayllu*, quien tiene una posición inferior a los miembros del *ayllu*.

En nuestro ejemplo, el esposo de la hija del alcalde contribuyó fuertemente, veinte soles en efectivo y

una botella de trago. Sin embargo, no podía atender los tres días de celebración y asumir sus tareas rituales debido a las demandas de su trabajo, asalariado. De ahí que el alcalde encontró un sustituto apropiado entre sus otros familiares. Un hombre que se había casado con una *karu pani*, una "hermana distante" (ver apéndice para los términos) del *alcalde* fue elegido para asumir las funciones rituales del *masa*. En el diagrama, la contraparte femenina del *masa* es llamada *llumchu*. Estas son mujeres que se han casado dentro del *ayllu* del alcalde. Esta posición es análoga a la de *masa*, ya que significa el rol de una persona extraña al *ayllu* que se ha casado con un hombre de él. Las obligaciones rituales de esta posición incluyen servir a la madre del esposo (suegra) y a las personas del *ayllu* del esposo, de su misma generación. Esta posición no tiene las características simbólicas asimétricas del hombre forastero, el *masa*. Quizás esto sea debido al hecho de que la *llumchu*, o mujer que se ha casado con un *ayllu*, reside en la casa de su suegro y debe servir a su suegra por un periodo de años antes que se permita a la pareja establecer su propia residencia. El *masa* hace el rol de un forastero que no ha sido incorporado dentro del grupo.

El alcalde también se halla en una: posición de *masa* con el padre de su mujer (en este caso su padrastro), el hermano y medio hermano de ella. Sin embargo, como *kuyaq* del alcalde, estos hombres contribuyeron sustancialmente a su obligación ritual. Cuando ellos tengan una obligación similar que cumplir, teóricamente podrán pedir al alcalde que cumpla las tareas rituales del *masa*. Sin embargo, con su status privilegiado como oficial con el cargo más alto del barrio *uray*, sería excusado de dicha posición subordinada y sería escogido otro más joven y menos prestigioso "forastero al *ayllu*".

El *ayllu* del alcalde y el *ayllu* de su esposa interactúan el uno con el otro en una relación simétrica que se halla en oposición a la relación asimétrica del *masa* y *ayllu*. Todos los miembros de cada *ayllu*, excluyendo al ego y su esposa, son *aura*²⁰ el uno al otro. El término recíproco *aura* expresa la "equivalencia estructural" (Goodenough, 1970: 96) de los dos grupos unidos por el matrimonio. Equivalencia que se define mediante un ritual llamado *perdón*, en el cual todos los miembros son ritualmente redefinidos "como parientes de sangre" y de allí en adelante se espera que se comporten como tales. No puede haber relaciones sexuales entre miembros de una *aura* y ellos deben mostrarse el mayor respeto. Si la pareja contrayente tiene parientes desposables de la misma generación dentro del *ayllu*, éstos no participan en la ceremonia del *perdón* en la esperanza de que se formará otra unión y se fortifique el lazo matrimonial entre los dos grupos. Los informantes a quienes se les pide que traduzca el término *aura*, dicen que significa "algo como compadre y comadre".

Queda una categoría del grupo *kuyaq* de la lista del Alcalde: los compadres. Tres hombres figuraban en la lista como compadres con contribuciones de cuatro botellas de trago, uno de ellos, y los dos restantes con una botella cada uno. El compadre que contribuyó con cuatro botellas era también el responsable de mantenerse sobrio y apuntar todas las contribuciones. Los

20. Salvador Palomino (en comunicación personal), da un ejemplo de lo que quizá sea también un concepto válido para comunidades vecinas. Dice que la palabra *awrama* (aurama) significa mazorcas de maíz doble. También significa el acto de beber chicha en dos vasos cada uno, durante la fiesta de San Isidro el Labrador. La pareja que comparte las dos copas, se llama *yanapin*. Esto parece ser un símbolo de fertilidad y, en el contexto del parentesco, podemos ver cómo *aura* significa la unión de dos grupos necesarios para la creación de un nuevo *ayllu*.

tres compadres eran "compadres de matrimonio y bautizo" (también llamados compadres de ramo). Encontré que este tipo de compadre es considerado el más importante en toda la vida. Hay compadres de menor importancia y menor prestigio, a quienes se pide ayuda recíproca en menor grado. Son adquiridos mediante el apadrinamiento de la confirmación de un niño, de su corta-pelo, de una misa por su salud o por su matrimonio. Compadres aún menores son adquiridos mediante el apadrinamiento del bautizo de un objeto, como por ejemplo una máquina de coser. Cualquiera que sea la relación, hay una regla general: un compadre no debe ser miembro del *ayllu*, *karu ayllu* o *aura* de uno.

Los compadres de ramo son adquiridos durante la ceremonia de matrimonio que se realiza en privado en la casa del padre del novio. Hombres y mujeres se presentan voluntariamente para ser compadres de los recién casados. La relación es paralela, hombre a hombre y mujer a mujer. Los primeros compadres de la pareja pueden ser solteros o casados y de cualquier edad. Sin embargo, la práctica general es que la pareja establezca relaciones duraderas con otra igual mediante este lazo de compadrazgo. El número de compadres que se adquieren en la ceremonia del matrimonio es un índice del prestigio que la comunidad otorga a la pareja. Estos son considerados como los lazos más importantes del compadrazgo, y se espera que perdurarán durante toda la vida.

El vínculo espiritual se efectúa en un ritual oficiado por los miembros de ambos *ayllu* sin intervención del párroco u otro miembro de la iglesia. Los voluntarios hombres y mujeres arriban cargando ramos (de flores) envueltos en vestimentas infantiles correspondientes al sexo de la persona. También acuden con una botella de trago, pan y naranjas como presentes para los nuevos compadres. Ante la presencia de los dos *ayllu*, los

ramos de flores, símbolos de los hijos que han de nacer del matrimonio, son bautizados y los "padrinos" les dan nombres. Un hombre da un nombre masculino al "niño" entre sus brazos; y una mujer, uno femenino. Estos nombres frecuentemente se reservan para los primogénitos y dos de los compadres de ramo se convierten en padrinos de los niños. De allí la práctica de llamar este tipo de compadrazgo "compadre de matrimonio y bautizo". Los comuneros consideran que este tipo de compadres es una categoría de otras relaciones de compadrazgo y frecuentemente los mencionan primero al enumerar sus compadres. Generalmente se escogen los compadres de bautizo para los hijos subsiguientes entre los compadres de ramo.

Luego de haber dado nombres de niños y niñas a los ramos simbólicos, éstos son pasados a las generaciones ascendentes de ambos *ayllu*. Con el ramo de flores fajado en las manos, cada miembro pronuncia un discurso que explica a los presentes los derechos y obligaciones que conciernen al "recién nacido". He presenciado, por ejemplo, los discursos de los padres de los novios que proclamaban la intención de enseñar a su nuevo nieto a plantar chacras y cuidar rebaños, y el nieto a su vez deberá ayudar a sus abuelos cuando éstos se lo pidan. Este ritual es un acto de incorporación de los nuevos miembros a los *ayllu*. También simboliza la creación de un nuevo *ayllu*, con los siblings como miembros en el ápice. Los compadres de ramo juegan un rol crucial en la creación del nuevo *ayllu*; ya que proveen simbólicamente los primeros descendientes. Y es por esta razón que se les asigna una categoría especial dentro del conjunto general de compadres. Los compadres de ramo no tienen las mismas funciones que los compadres menores, como es costumbre en la Iglesia Católica Romana. Los compadres de ramo son necesarios para reconocer la formación de un nuevo

ayllu. No conozco precedente alguno, para este tipo de compadrazgo, en la literatura sobre el compadrazgo hispano ²¹. En consecuencia, quisiera sugerir que esta institución es de origen andino.

Las categorías de *ayllu* y *karu ayllu* son adscritas por nacimiento, mientras que las categorías de *aura* y compadrazgo se definen mediante un ritual. Estas dos últimas comparten términos recíprocos al dirigirse mutuamente la palabra. Términos recíprocos reflejan estructuras equivalentes, entre las personas, en estas relaciones. Quizá sea ésta la razón por la que los comuneros traducen *aura* como compadres. Se clasifican como similares ya que las personas se definen dentro de estas categorías mediante un ritual y por la relación de simetría que los une. Sin embargo, ciertos miembros de la categoría *aura* se diferencian como subordinados. Estos son los *masa* y las *llumchu*, quienes simbolizan la posición de "extraño al *ayllu*".

Conclusiones

Volvamos a la analogía de la reciprocidad con un juego en el cual los diferentes jugadores son. las categorías de *Kuyaq*. Las reglas del juego han sido descritas como expectativas. Las expectativas que ego tiene hacia las diferentes personas que ocupan las categorías de *ayllu*, *karu ayllu*, *aura* y compadre reflejan la estructura de la red de parentesco. El estudio del gráfico de las contribuciones de los *Kuyaq* demuestra que se espera comportamientos diferenciados entre hombres y mujeres. Las donaciones de trago y dinero en efectivo provienen de los siguientes hombres:

21. Para planteamientos generales sobre compadrazgo, ver Mintz y Wolf (1950), Foster (1953), Ravics (1967). Sobre descripciones de compadrazgo en el Perú, ver Gillin (1947) Stein (1961), Doughty (1968) y Catacora (1968).

1. Los compañeros de generación del *ayllu* de ego, sus "hermanos", con quienes ego se encuentra en relaciones de equivalencia;
2. Los compañeros de generación de la esposa de ego, los "hermanos de ella", con quienes ego se encuentra en una relación de *masa*
3. Los *masa* de ego, simbólicamente los extraños a su *ayllu*; y
4. Los compadres de ramo de ego, sus parientes espirituales, quienes apadrinaron a sus hijos, reales o potenciales (no aparecen en el cuadro).

Las mujeres deben contribuir con, mano de obra y *chicha*. Aquellas que se casan con los compañeros masculinos de generación de ego, o de uno de sus hijos, son *llumchu* de ego y deben ayudar a las mujeres del *ayllu* de ego en la preparación de comidas especiales para los rituales.

Finalmente, una tía distante, o *karu-tía*, ocupa el rol de *dispensera* (la que distribuye la *chicha*). Es interesante notar que las descendientes de esta persona son potencialmente desposables con ego. Es probable que la posición de *dispensera* simbolice también el rol de proveedores de mujeres al *ayllu* de ego o mujeres dadoras de mujeres.

Cada una de estas categorías representan derechos, obligaciones y expectativas distintas. Los principios organizativos de la diferenciación por sexo, equivalencia de los compañeros de generación, se dramatizan mediante el intercambio recíproco. También se representa el concepto de "mi grupo" (*ayllu*), opuesto al "foráneo que se ha casado dentro de mi grupo", mediante los roles de subordinados que hacen el *masa* y la *llumchu*. La relación simétrica entre dos *ayllus* unidos por matrimonio se refleja en la generosidad mostrada por los afinales de ego. En la terminología esta equivalencia

estructural se refleja en el término recíproco de *aura*, que se aplica a aquellos afinales que ritualmente han sido redefinidos "como consanguíneos". Ellos se contraponen a aquellos afines que ocupan la categoría subordinada de "foráneos": *masa y llumchu*.

La categoría de compadre es interesante porque sólo participa un tipo de compadre, la de los *compadres de ramo*. Esta relación es también equivalente estructuralmente y terminológicamente recíproca. Más importante aún, el ritual de ramo es esencial para la formación simbólica de una nueva parentela.

Una perspectiva interesante de las ambigüedades del sistema proviene del estudio de las relaciones de broma (*joking relationships*). Tanto hombres como mujeres se dirigen, en broma, a los miembros *ayllu* de sus cónyuges de la misma generación con los términos de "marido" y "mujer". Estas son las únicas dos categorías que no se definen automáticamente como *aura* en la ceremonia de *perdón*. Si son solteros, no participan en la ceremonia y consecuentemente siguen siendo desposables. Un padrino dice a su ahijado en broma "pequeña esposa o pequeño esposo" si él o ella es primogénito. Igual que en *aura*, los compadres se eligen entre los desposables y luego son ritualmente definidos como no-desposables.

Los abuelos se refieren a sus nietos como "pequeño esposo o pequeña esposa". Un informante aclaró la relación al explicar que los "abuelos son los dos, *ayllu* y *karu ayllu*". Es que la generación de los abuelos contiene el vínculo crucial colateral hacia las personas desposables *karu ayllu*. Los descendientes de los siblings de los abuelos son los parientes más cercanos (primos de 2do. grado) considerados como desposables. Los siblings de los abuelos utilizan el mismo término, y si alguien de generaciones posteriores se dirige a los siblings de los abuelos, el término abuelo o abuela se ex

tiende hacia ellos. Allí está la ambigüedad: los abuelos son *ayllu* y *karu ayllu* a la vez.

La estructura de la parentela se refuerza y se perpetúa mediante actos de reciprocidad. La red de intercambios reafirma los límites así como también las expectativas del *ayllu*, del *aura* y de las relaciones de compadrazgo. El foco en torno al cual funcionan estos grupos ego-centrados es el "juego de reciprocidad". La red de intercambios recíprocos del *kuyaq* no sólo reafirma la estructura de parentesco, sino también perpetúa el sistema de los *varayoc*, que es la expresión de la jerarquía social de los comuneros del pueblo. Si la red *kuyaq* de los dieciocho *varayoc* funcionara mal, el complejo sistema de prestigio empezaría a decaer.

Los *varayoc* de los barrios dependen de la generosidad y ayuda de cada uno de los de su red individual *kuyaq* para poder cumplir adecuadamente con los rituales que expresan el ordenamiento del mundo y que aseguran fertilidad y abundancia. A cambio, por los servicios rituales, los *varayoc* y sus respectivos *kuyaq* reciben prestigio y la estima del pueblo entero. Propongo llamar este tipo de reciprocidad, "reciprocidad pública", ya que a través de la institución de las *yaras* los guardianes de los lugares sacros y oficiantes del ritual están en una relación de reciprocidad con la comuna entera. El ciclo agrícola que se avecina no puede ser iniciado hasta que se redefine el orden del cosmos en términos de las reparticiones ecológicas del territorio (como lo muestra el mapa de las zonas del pueblo de Chuschi). Además la fertilidad de la Madre Tierra (y de las mujeres) se asegura mediante la correcta celebración del *Yarqa Aspiy* que a su vez depende de la reciprocidad de cada red de *kuyaq* de cada uno de los *varayoc*. Designaremos la reciprocidad entre cada *varayoc* y sus *kuyaq* con el término "reciprocidad privada basada en el parentesco".

Los conceptos de reciprocidad privada basada en el parentesco y de reciprocidad pública basada en instituciones son útiles para comparaciones futuras. Podemos preguntarnos, por ejemplo, ¿en qué formas se manifiestan reciprocidades privadas en contextos no-rituales? ¿Es que las reciprocidades en techamientos de casa, o en los trabajos en las chacras reafinan los límites y las expectativas, de las relaciones implicadas en el *ayllu*, *karu ayllu*, *aura* y *compadrazgo*? Por otra parte, podríamos investigar si es que los comuneros se perciben a sí mismos como partícipes de intercambios recíprocos a nivel público con el gobierno central. Si así fuese el caso, la senda que sigue el programa de Reforma Agraria se vería fuertemente influenciada. Actualmente estoy investigando la manera cómo la reciprocidad privada y la pública son adaptadas por los migrantes a los ambientes urbanos de Lima. La reciprocidad privada ha provisto de apoyo y ayuda para la migración a Lima. Y , ahora, después de casi diez años de residencia en uno de los Pueblos Jóvenes de Lima, se han reinstituído intercambios recíprocos a nivel público, que acompañan nuevos rituales. Parecería que la reciprocidad privada basada en el parentesco y la reciprocidad pública basada en las instituciones, no sólo son patrones básicos de la cultura andina, sino que además son pautas de comportamiento que han sido adaptadas por los habitantes andinos al medio ambiente urbano (Isbell, 1972).

TERMINOS DE DIRECCION DEL AYLLU

GENERACION	EGO SE DIRIGE A ALTER	GLOSA EN ESPAÑOL	ALTER RESPON-DE
COMPAÑEROS DE GENERACION DE EGO	WAUQEY (habla un hombre)	Hermano. hijo varón de mis padres Primo. hijo varón de los 'siblings' de mis padres	WAUQEY (habla un hombre)
	PANIY (habla un hombre)	Hermana. hija mujer de mis padres Prima. hija mujer de los 'siblings' de mis padres	TURIY
	TURIY (habla una mujer)	Hermano. hijo varón de mis padres Primo. hijo varón de los 'siblings' de mis padres	PANIY.
	ÑAÑAY (habla una mujer)	Hermana. hija mujer de mis padres Prima. hija mujer de los 'siblings' de mis padres	ÑAÑAY
	MAYORNI	Hermano (a) Mayor Primo (a) mayor	SULLCA
	SULLCA	Hermano (a) Menor Primo (a) menor	MAYORNI

TÉRMINOS DE DIRECCION DEL AYLLU

GENERACION	EGO SE DIRIGE A ALTER	GLOSA EN ESPAÑOL	ALTER RESPONDE
SEGUNDA GENERACION ASCENDENTE	ABUELO	Abuelo, padre de mispadres (de mi madre o de mi padre)	WILLKAY
	ABUELA	Abuela, madre de mis padres	WILLKAY
TERCERA	ABUELO (A)	Bisabuelo (a)	WILLKAY
CUARTA	ABUELO (A)	Tatarabuelo (a)	WILLKAY
PRIMERA GENERACION ASCENDENTE	TAYTAY	Padre	CHURIY
	MAMAY	Madre	MAMAY
	TIUY	Tío, Wauqey de mi pdre o turly de mi madre	SOBRINO (A)
	TIAY	Tía, Paniy de mi padre y ñañan de mi madre	SOBRINO (A)
PRIMERA GENERACION DESCENDENTE	CHURIY (habla el hombre) QARY CHURIY (habla el hombre) WARMI CHURIY (habla el hombre)	Hijo Mi hija mujer	TATAY
	WAWAV (habla la mujer) QARY WAWAY (habla ia mujer)	Hijo o hija Hijo varón	MAMAY
	WARMIWAWAY (habla la mujer)	Hija mujer	

TÉRMINOS DE DIRECCION DEL AYLLU

GENERACIÓN	EGO SE DIRIGE A ALTER	G LOSA EN ESPAÑOL	ALTER RESPONDE
PRIMERA	USUPAY	Mi hijo nacido antes de matrimonio	TATAY MAMAY
GENERACION DESCENDENTE	HIJO POLITICO HIJA POLITICA	Mi hijo (a) nacido (a) de alguien que no es mi cónyuge legitimo	TATAY MAMAY
	UIYWASAY	Hijo (a) Adoptivo (a)	TATAY MAMAY
	ENTENADO (A)	Hijo político (de mi cónyuge)	PADRASTRO MADRASTRA

TERMINOS DE DIRECCION DEL AURA

GENERACION	EGO SE DIRIGE A ALTER	GLOSA EN ESPAÑOL	ALTER RESPONDE
GENERACION DE EGO	QUSAY	Esposo	WARMI
	WARMI	Esposa	QUSAY
	MASAY	Cuñado. El hombre que se casó con mi paniy o ñañay	CUÑADO(A)
	LLUMCHUY	Cuñada. La mujer que se casó con mi wauqey o mi turiy	CUÑADO(A)
PRIMERA GENERACION DESCENDENTE	MASAY	Yerno. El hombre que se casó con mi warmi chury mi warmi waway o mi sobrina	SUEGRO TIO (A)
	LLUMCHtJV	Nuera. La mujer que se casó con mi Qari churi mi qari waway o mi sobrino	SUEGRO(A) TIO (A)
SEGUNDA GENERACION ASCENDENTE	MASAY O WILLKAV LLUMCHUY O WILLKAY	El esposo de willqay	ABUELO (A)
		La esposa de mi willqay	ABUELO (A)
PRIMERA GENERACION ASCENDENTE	SUEGRO (A) Tia (A)	El padre, madre, tío o tía de mi warmi o mi qosay	MASAY LLUMCHUY
-----	AURA	Los miembros del ayllu de la persona que se casó en mi ayllu	AURA

**TAWANKU: VINCULOS
INTERMARITALES***Ralph Bolton**Introducción*

AUN CUANDO el interés en las relaciones sexuales, que comprenden a múltiples hombres y mujeres, tiene una historia respetable en la antropología, durante las recientes décadas este tema ha sido prácticamente olvidado¹. Sin embargo, pienso que podemos esperar ser testigos de un resurgimiento en los próximos años de la teoría de los fenómenos de sexo en grupo. En gran parte, indudablemente como consecuencia del amplio

1. El trabajo de campo en el cual se basa este informe fue apoyado por el Foreign Area Fellowship Program. Una subvención de la Fundación John Randolph Haynes y Dora Haynes proporcionó la ayuda para el análisis de los materiales de campo y para la redacción de este informe. Agradezco al profesor Bernd Lambert por sus comentarios a una primera versión de este trabajo. Además quisiera expresar mi agradecimiento a Charlene Bolton por su invaluable asistencia en el campo. El trabajo fue presentado a la 70 Asamblea Anual de la Asociación Antropológica Americana, en Nueva York, noviembre 1824 de 1971.

surgimiento de tales relaciones en la vida social contemporánea de Norteamérica.

Mientras que varios ejemplos de múltiples vínculos entre hombres y mujeres son ampliamente conocidos, incluyendo a las relaciones sexuales, tales como el préstamo de esposas entre los esquimales y los chukchee o como la de los matrimonios en grupo entre los kaingang del Brasil, sorprendentemente hay poca información disponible sobre el tema en otras sociedades. Es muy probable, sin embargo, que otros casos puedan ser encontrados. En 1969 Ben Wallace describió una institución de intercambio de cónyuges, anteriormente desconocida, entre los grupos paganos de las Islas Filipinas. Es de esperarse que según tengamos mayor número de ejemplos para comprender los problemas teóricos de este tipo de comportamiento sexual, tanto de nuestra sociedad como de otras, éstos serán valorados nuevamente.

El propósito de este capítulo es describir el *Tawan-ku*, una forma de relación intermarital que existe entre los indios Qolla del Altiplano, región montañosa entre el sur del Perú y norte de Bolivia. Los datos aquí presentados fueron recogidos durante un trabajo de campo etnográfico efectuado por el autor y su esposa, de noviembre de 1968 a diciembre de 1970, en Incawatana² (Perú) pueblo Qolla de habla quechua, situado en las orillas del lago Titicaca. Según mi conocimiento, la institución social que es tema de este trabajo no ha sido señalada por los etnógrafos que trabajan con otras áreas andinas, incluso en poblaciones Qolla. Pero se desconoce si esto significa que el fenómeno está estrictamente localizado en esta zona, o que otros estudiosos no lo han notado o no lo han informado.

2. *Incawatana* es un nombre ficticio

Los Qolla de Incawatana

Los mil doscientos habitantes de Incawatana viven en unas 230 casas uniformemente dispersas sobre el terreno llano de la comunidad. Todos son campesinos que viven de una agricultura de subsistencia basada en el cultivo de la papa. Tienen otras cosechas importantes como cebada, habas, quinua, oca y trigo. Factores climáticos no permiten un mayor crecimiento del maíz a esta altura, de aproximadamente 3,810 metros sobre el nivel del mar. La crianza de ganado es de rol secundario en la economía de la población, ya que no se tienen pastos extensos ni totora en el lago. Verdaderamente, las duras circunstancias y los recursos limitados del Qolla redundan en una subsistencia precaria. En estas condiciones, la mayoría de los hombres adultos emigran periódicamente para obtener un ingreso adicional, trabajando como cargadores o como obreros de construcción. El gobierno ha establecido una escuela primaria en el pueblo, pero hasta la fecha pocos son los pobladores que han recibido más de dos años de educación formal. Cerca de la mitad de los hombres, pero casi ninguna mujer, han aprendido suficiente español como para facilitar la conversación en ese idioma. La vida pública tiene lugar en dos esferas, la civil y la religiosa. La comunidad ha proliferado sus funciones políticas distribuidas en varias estructuras nacionales mayores (p.e. Junta de Padres de Familia conectada al Ministerio de Educación, los Tenientes Gobernadores vinculados al Ministerio del Interior, etc.). Sin embargo, el grado de cooperación dentro de la comunidad es bajo, las autoridades son débiles y la actividad política en la comunidades mínima. Por otro lado, los litigios son un aspecto importante en la vida de la mayoría de los pobladores, quienes discuten frecuente y duramente con sus vecinos, parientes y extraños.

El catolicismo 'folk' andino es la religión dominante en la región, con sólo una menor competencia de las sectas protestantes. Por lo tanto, otro aspecto de la vida pública que tiene énfasis en Incawatana es el sistema de cargos religiosos y de los períodos de fiesta. Los campesinos rinden culto a los santos católicos como a los espíritus que habitan en los cerros, rocas y en el lago, a la Virgen María como a la Pachamama ("madre tierra").

Unidad doméstica

La unidad doméstica (wasi-familia, "casa de familia") es la célula económica y social básica en la sociedad de Incawatana. Cada grupo doméstico posee sus terrenos y los trabaja independientemente de los demás. La composición de la unidad doméstica está restringida idealmente a una sola familia nuclear. Sin embargo, durante algunas fases del ciclo de desarrollo, otras categorías de parientes podrán ser miembros de la unidad doméstica, por ejemplo los padres ancianos o viudos, nueras, yernos y nietos. La residencia sigue una regla neo local modificada; esto es, se espera que el novio y la novia habiten en la casa de los familiares del novio por uno o más años antes que comiencen a residir independientemente. Pero muy frecuentemente los recién casados van a la casa de los familiares de la novia. La decisión de donde residir durante la primera etapa del matrimonio depende de dos factores importantes: el número de hermanos y hermanas del novio y de la novia y la cantidad de tierra poseída por los padres. El hijo más joven generalmente vive en forma patrilocal. El parentesco se estructura bilateralmente y la herencia de tierra y de propiedad mueble es distribuida por igual entre hijos e hijas. En la práctica los hijos tienden a obtener parcelas de tierra un poco mayores y mejo

res que las hijas, rechazando obstinadamente el reconocer los derechos de sus hermanas y sus cuñados.

Los Qollas son habitualmente monógamos. En un sentido, sin embargo, será más exacto clasificar el comportamiento de matrimonio como uno de monogamia en serie, debido a las altas tasas de separación durante la primera etapa del matrimonio y a la alta proporción de adultos mayores de treinta que han tenido más de una esposa por las elevadas tasas de mortandad. Hay casos aislados de familias polígamas en la mayoría de las poblaciones de la región, pero su incidencia es baja; y cuando la poligamia se presenta no es moralmente aceptada. En Incawatana había tres familia polígamas durante nuestro trabajo de campo y otras dos familias recientemente habían dejado de serlo por la muerte de uno de los esposos. Un líder en el pueblo, recientemente fallecido, mantuvo por muchos años dos hogares hasta la muerte de su concubina. Otro caso es un ejemplo de poligamia sororal: una mujer, al separarse de su primer marido, se juntó con el esposo de su hermana. Sin embargo, según mi conocimiento, en ningún caso las co-esposas residían en el mismo lugar y sólo en el caso citado de poligamia sororal ambas esposas se llevaban bien. Los maridos de las familias poligámicas reconocen la paternidad legal de sus hijos nacidos de cualquiera de sus esposas. Las familias poliandricas son rarísimas, si es que existen del todo. Probablemente una de estas familias existía en Incawatana durante nuestra estadía. Esta comprendía a dos hombres no parientes, uno de los cuales era parcialmente deformado y nunca se había casado. Vivía en la casa de una pareja y se rumoreaba que los hombres compartían la mujer, idea que causaba mucha gracia a nuestros informantes. A pesar de poder encontrar relaciones de poligamia e incluso de poliandría, es correcta la caracterización de los Qollas

como monógamos, tanto de sentimiento como en la incidencia.

Los matrimonios, en su mayor parte, aunque no exclusivamente, son endógamos y han sido tradicionalmente arreglados por los padres de ambos esposos. Y, realmente, éste sigue siendo el modelo predominante para decidir sobre la unión de las parejas, aun cuando una alta proporción de los hombres en la comunidad manifiesta haber decidido ellos o en consulta con su futura esposa. En algunos casos la mujer escoge un esposo y simplemente se muda a su casa, y si los parientes del esposo no la echan, se convierte en esposa. En la mayoría de los casos, sin embargo son los parientes los que deciden este asunto, generalmente con la participación del hijo o la hija.

Ya es tradicional en las investigaciones andinas referirse a las costumbres del "matrimonio de prueba" al tratar de las zonas campesinas. Pensamos que es más apropiado señalar que para los Qollas el matrimonio se desenvuelve a medida que los individuos involucrados pasan por una serie de etapas. La primera puede considerarse como la promesa de matrimonio y puede durar de pocos minutos u horas a varios meses y, en casos muy raros, varios años. Este es el período en el cual se llega al acuerdo formal entre los dos grupos de padres, en consulta con las parentelas respectivas, de que el hombre y la mujer se casarán y se llevará a cabo la entrega propiamente dicha de la mujer al hombre. El segundo estado es llamado *servinacuy*. Es un período de servicio mutuo entre el hombre y la mujer y entre la pareja y los padres de ambos³. Las separaciones son bastantes frecuentes durante el segundo estado. El inicio de la ter

3. En algunas partes de los Andes se le llama *watanakuy*. Stein (1961) tradujo este último término como "vivir un año juntos", pero una mejor traducción sería "amarrarse mutuamen

cera y última etapa se marca mediante la ceremonia civil y/o religiosa, o ambas, en la capital del distrito, por las autoridades de la iglesia o civiles. El divorcio ya no es posible después de haberse entrado en esta etapa. En pocos casos parejas casadas civil y religiosamente se han separado y vuelto a casar sin pasar por las formalidades de un divorcio oficial. Estas personas tienden a irse de la población. Las ceremonias de matrimonio tienen lugar luego de uno o más años de *servinakuy*. Después de la boda la pareja se establece en una residencia aparte, en tierras proporcionadas por la familia del novio o por la de la novia, en un solar dentro de los límites del pueblo.

Vínculos fuera del grupo doméstico

La sociedad Qolla puede ser considerada como una "sociedad atomizada". La atomización que prevalece penetra incluso al núcleo familiar. Dentro de estas unidades, que son las piezas fundamentales del armaón de la sociedad "la contienda, desconfianza y la envidia" (Rubel y Kupferer 1968: 189) prevalecen. Sin embargo, existen vínculos más allá del grupo doméstico. En algunas ocasiones de la vida campesina es importante que se activen estos vínculos.

Existen tres tipos de instituciones que agrupan a los grupos domésticos, ya sea ocasional o permanentemente. Son las relaciones de parentesco, compadrazgo y de amistad. Normalmente el grupo doméstico puede contar con la ayuda de un número determinado de personas, con quienes tienen contratos diádicos basados en parentesco, compadrazgo y amistad, cuando le es necesario. Generalmente tal ayuda se limita a acompañar a los miembros del núcleo familiar, o a prestarle". El término se deriva del verbo *watay*, amarrar, más que , del sustantivo "año".

les efectivamente ayuda (por ejemplo, permitiéndoles el uso de una linterna, ayudándoles en la construcción del ataúd, comprando licor, etc.) cuando la familia lleva a cabo obligaciones rituales para una de sus miembros (funerales, cortes de pelo, bodas) a en beneficio de la comunidad (desempeña de cargas). De vez en cuando estas mismas personas podrán ser llamadas a intercambiar trabajo; por ejemplo en el techado de una nueva casa.

Todos éstos vínculos son frágiles; y un grupo doméstico sólo podrá cantar con el apoyo de una fracción de todos los otros grupos que tienen la obligación moral de brindar asistencia. A menudo las parientes rompen relaciones debido a intensos litigios en torno a la propiedad, los compadres pierden el interés debido a compromisos contradictorios y debido al transcurso del tiempo, y los amigos, aun si viven en el pueblo, no son de confianza⁴. Este es, pues, el contexto social en el cual se desarrolla el vínculo del *tawanku*, que une a dos parejas en una relación duradera.

Tawanku: "entre cuatro"

El vocablo quechua *tawanku* se puede glosar por "entre cuatro". El nombre de esta institución, una forma de intercambio, de consortes, nos revela una de sus características: está restringida a cuatro personas, dos hombres y dos mujeres. Aparece, además, restringida a parejas ya casadas.

Una relación *tawanku* usualmente se establece por los hombres y sin intermediarios. Los dos hombres que desean entrar en *tawanku* primero conversan entre ellos sobre las posibilidades; según se dice, lo ha

4. El análisis sobre los patrones de amistad en los Qolla está en preparación por Roberts y Bolton.

cen en estado sobrio, pero indudablemente mientras beben. Si llegan a un acuerdo, entonces el problema es el de convencer a sus esposas para que ellas también acepten. Los pobladores sostienen que las mujeres, en su mayoría, no aceptan tan fácilmente entrar en una relación de *tawanku*. En consecuencia, el procedimiento habitual es que los hombres fijen una fecha en la cual las cuatro personas estén juntas, para tomar y embriagarse. Una vez que los hombres han logrado embriagar totalmente a las mujeres, se acuestan en el mismo cuarto, cada hombre llevándose la mujer del otro a un rincón. Luego del acto sexual con la mujer del amigo se quedan a dormir. A la mañana siguiente las mujeres se enteran de lo ocurrido. En la disputa subsiguiente, que inevitablemente se genera, los hombres convencen a las mujeres de que se queden como parejas en *tawanku*.

Aparentemente hay variaciones en las maneras de establecer este tipo de relaciones. Algunas veces la relación resulta de una decisión anterior y sin engaños: las cuatro personas hablan sobre el tema abiertamente y se ponen de acuerdo. En otros casos parece ser la culminación de relaciones extramaritales. El adúltero puede sugerir, al ser descubierto, que el marido engañado tenga relaciones con su mujer y así establecer un *tawanku*. Sin el intercambio de relaciones sexuales entre las parejas no existe el *tawanku*. No conocemos rituales asociados al inicio de una relación de *tawanku*.

A pesar de que el aspecto sexual del *tawanku* parece tener una prioridad temporal, las relaciones no son solamente de intercambio de favores sexuales. Por cierto este componente sexual del vínculo es de extrema importancia; y de acuerdo a las informaciones parece probable que es el mayor aliciente para estable

cer esta relación entre cuatro. Sin embargo, el vínculo es mucho más amplio.

Las dos parejas forman una asociación que coopera en muchas actividades. Las cuatro personas y sus hijos trabajan juntos en el campo, alternándose entre las tierras de una pareja y las de la otra. Preparan el terreno, plantan, desyerban y cosechan juntos. Este comportamiento contrasta radicalmente con la práctica normal en Incawatana, donde cada grupo familiar tiende a trabajar por sí solo en sus labores productivas. Si a un grupo doméstico le falta mano de obra para alguna tarea, generalmente tiene que pagar a alguien para que lo ayude. En cambio, entre las parejas *tawanku* los cuatro se ayudan mutuamente en forma generosa.

Aun cuando ellas no trabajen juntas, las parejas *tawanku* se ven frecuentemente. Su vida social es una. Juntos, los domingos, van al mercado de la capital del distrito. Si una pareja decide matar un animal, la otra pareja es invitada a desollarlo; luego de terminar el trabajo, cocinan y comen juntos. Entre los cuatro atienden las fiestas para tomar, comer y conversar.

Si uno de los hombres se ausenta del pueblo, la³ dos mujeres acompañarán al otro al mercado y ambas ayudarán en el campo; y durante la ausencia, el otro hombre puede ser visto en compañía de la esposa del ausente. Normalmente es inapropiado que una mujer sea vista en público con un hombre distinto a su esposo o a un pariente cercano. Los miembros del *tawanku* tienen mayor libertad en este aspecto. Desafortunadamente, no investigamos la posibilidad de que un hombre tenga relaciones sexuales con ambas mujeres durante la ausencia del otro.

Los vínculos del *tawanku* también cumplen importantes funciones en la vida emotiva del individuo, ade

más de las sexuales y económicas. En numerosas formas contribuyen a un sentimiento de seguridad. En primer lugar, por supuesto, aumentan la seguridad económica de ambos núcleos familiares, pues las parejas comparten mucho entre sí. En segundo lugar, permite una mayor diversificación ya que los hombres en *tawanku* están más libres para salir de vez en cuando de la población y encontrar trabajo. Es decir, un hombre con un socio *tawanku* deja alguien que ayude a su esposa en el trabajo del campo y también alguien que la cuide para evitar otros vínculos extramaritales, que de otra manera podrían desarrollarse secretamente. En consecuencia, el *tawanku* puede ser visto como una institución que permite mayores oportunidades económicas mientras que reduce las oportunidades de fricción causadas por promiscuidad.

Las desviaciones sexuales parece que no juegan un rol importante en el *tawanku*⁵. Mientras que inicialmente las dos parejas tienen relaciones sexuales en el mismo cuarto, probablemente en las oportunidades subsiguientes las relaciones sexuales se llevan a cabo en chozas separadas. Al regreso del trabajo o de una fiesta el grupo de cuatro se divide y cada hombre se lleva a la mujer del otro a una de las casas para pasar la noche; usualmente a la casa donde reside la mujer. El hombre regresa a su casa por la mañana. Los informantes negaron que después del acto sexual con la pareja *tawanku* los esposos regresen a dormir con sus mujeres. Insistieron que ese comportamiento sería "muy repugnante". No tuvimos posibilidad de medir la frecuencia con que tienen los intercambios sexuales, ni los otros tipos de intercambio durante un período dado de tiempo hipotético.

5. Mayores detalles sobre el sexo y la reproducción se encuentran en la monografía de Bolton y Bolton (en preparación).

La paternidad no causa problema. Los hijos de una pareja en el *tawanku* son siempre legitimizados como hijos de la mujer y su esposo. En muchos casos no se conoce cuál es el padre biológico. Una mujer nos mencionó que el niño era realmente creado por ambos hombres. Dicen que hay niños en el pueblo que se asemejan al progenitor *tawanku* en vez de parecerse a su padre. El niño siempre llama a su padre como tal y al socio *tawanku* del padre le dice "tío".

Una relación de *tawanku* es relativamente estable y duradera. Los informantes varían en el relato de los detalles, pero parece que los vínculos *tawanku* se mantienen activos por largo tiempo. En algunos casos los vínculos sólo duran pocos meses, pero con mayor frecuencia continúan vigentes por años y frecuentemente por vida, hasta que uno de los cuatro muera. De vez en cuando, el grupo de cuatro se reduce a uno de tres con la muerte de uno de ellos, pero el intercambio sexual y económico perdura. En un ejemplo que llegó a nuestra atención, la esposa de una pareja *tawanku* falleció, pero después de su muerte el hombre continuó teniendo acceso sexual con la esposa de su compañero y continuó ayudando con el trabajo de esa pareja. En realidad, contrariamente a la práctica común de volver a casarse dentro de un año de la muerte de la esposa, en este caso el viudo no se volvió a casar, aun después de tres años. En otro ejemplo, cuando una de las mujeres falleció, el viudo continuó teniendo relaciones sexuales con la esposa de su compañero, inclusive después de volverse a casar, a pesar de que en este caso la nueva mujer no fue incorporada al grupo de *tawanku*. El compañero consentía el uso de su propia esposa al ex-viudo, tras obsequio de comida y ropa para la familia de la pareja.

Los informantes indicaron que la relación duraría sólo hasta que los hijos mayores de las dos parejas

tengan más o menos 7 años, lo suficiente para comprender qué es lo que pasa. Pero en contradicción a los informes, los casos de *tawanku* que llegamos a detectar no se restringieron a las parejas más jóvenes, pues incluyeron casos de personas con hijos adultos.

Las gratificaciones emotivas y las ventajas económicas del *tawanku* no aseguran que no existan dificultades. Ciertamente, los vínculos a menudo son quebrados como resultado de las peleas que se presentan entre ellos, cuando se emborrachan. Un informante anotó que los hombres algunas veces golpean a sus mujeres cuando resultan embarazadas por el otro compañero del *tawanku*.

A pesar de la desaprobación pública de los pobladores de Incawatana con respecto al *tawanku*, las sanciones contra esta costumbre nunca han sido fuertes. Cuando un nuevo *tawanku* está en proceso de formación, la gente habla de él por varias semanas, diciendo: "Mírenlos, qué vergonzoso. Están viviendo en *tawanku*", o "Mírenlos: están andando juntos como marido y mujer". Tales críticas tienen como resultado que algunas parejas eviten ser vistas en público, manteniendo la relación lo más secretamente posible. En la mayoría de los casos los chismes pierden su fuerza y la relación llega a ser ignorada por otros pobladores que si acaso la conocen, la comentan como el simple hecho de que tal persona está en *tawanku* con otras. Lo contrario ocurre cuando hay adulterio ilícito, algo que frecuentemente ocurre en Incawatana. Tales situaciones conducen a litigios, peleas y a chismes que no acaban nunca. Lo mismo ocurre cuando un hombre mantiene a una mujer casada como su amante. Este tipo de relaciones son condenadas rotundamente por todos, a excepción de los participantes.

La práctica del *tawanku* hoy en día se limita a pocos casos. En consecuencia, no hemos podido distinguir

patrones en los posibles atributos sociales y psicológicos de los integrantes del *tawanku*. Sin embargo, en esta práctica están involucrados tanto pobladores ricos como pobres. En los casos sobre los cuales tenemos información, encontramos un amplio rango de edades. Un punto en el cual nuestros informantes estuvieron de acuerdo fue que sólo aquellos que son "*lisu*" se comprometían en el *tawanku*. "*Lisu* (liso en el castellano del Perú) puede ser traducido como "atrevido, valiente, sabido". Sólo con amigos se puede entrar a una relación *tawanku*. Los informantes estuvieron en desacuerdo sobre las posibilidades de las relaciones de parentesco permitidos para formar parejas de *tawanku* entre los miembros. La mayoría de los informantes sostuvieron que entre parientes no se podía intercambiar esposas, y especialmente los hermanos no pueden participar en un *tawanku*. Uno de nuestros casos, sin embargo, era de hermanos compañeros de *tawanku* hasta que uno de ellos se fue a trabajar a Arequipa.

El *tawanku*, veinte o cuarenta años atrás, era mucho más dominante de lo que es ahora. Sin embargo, siempre ha sido considerado "inmoral" y "corrompido". Los pobladores atribuyen la disminución del *tawanku* a varios factores. Antes, se dice, las personas no tenían miedo a nadie ni a nada y, por lo tanto, aún así las personas de aquel tiempo, sabiendo que era "vergonzoso" y "corrompido" lo hacían. Pero hoy en día las personas han aprendido a temer a las cosas vergonzosas. Añadieron que la gente joven pregunta: "¿Qué es el *tawanku*? ¿Qué nos ofrece?". Y ellos perciben que lo que ofrece no es necesario. Más aún, los niños critican a sus padres por estar en esa relación y los padres temen que los hijos no los respeten. Así ahora muchos piensan que dejar el *tawanku*, es "civilizarse".

Algunos informantes mencionaron efectos perjudiciales del *tawanku*. Señalaron que los miembros del *tawanku* se toman más promiscuos, como resultado de su experiencia. Es decir, si se quiebra la relación de *tawanku*, por alguna razón, el hombre o la mujer se han acostumbrado a tener relaciones no sólo con su conyuge y buscarán inevitablemente nuevas relaciones sexuales incluyendo a personas fuera del *tawanku*. Se convierten en *mañosos* como resultado de su experiencia, algo que no es deseable. Más grave "aún, según señalaron los campesinos de Incawatana, es el hecho de que los vínculos extramaritales conducen a divisiones dentro del núcleo familiar y ponen en peligro la relación entre la esposa y el esposo, y en algunas ocasiones tienen como resultado un serio agravio o incluso la muerte de uno de ellos:

Comentarios y conclusión

Un análisis comparativo de los comportamientos sexuales que involucran a múltiples hombres y mujeres está fuera del alcance del presente trabajo. Sin embargo, quisiéramos señalar algunas características variables de tales instituciones que pueden servir de base para la clasificación de los vínculos múltiples entre hombre y mujeres. Al mismo tiempo contrastaremos los vínculos del *tawanku* con otros comportamientos más o menos análogos en otras sociedades, de los cuáles tenemos informaciones.

1. *Duración de la relación.* Los vínculos intermaritales varían en duración de una noche a toda una vida. La mayoría de ellos, pero no todas las relaciones del "swinging"⁶ de la sociedad americana contemporánea,

6. He consultado el reciente estudio de Bartel (1971) para la información sobre ciertos grupos estadounidenses que se autodenominan *swingers* por practicar el intercambio de esposos.

parece que no duran mucho. El intercambio de esposos en los grupos gaddang (Filipinas) dura de seis meses a un año. Las relaciones *tawanku* tienen un largo término, de varios meses o años a toda una vida.

2. *Número de participantes.* Los intercambios entre los chukchee incluyen a numerosos pares y no se restringen al intercambio entre dos parejas. Los intercambios entre los grupos esquimales y gaddang parecen haber sido restringidos a dos parejas a la vez, a pesar de que en ambas sociedades se practican intercambios en serie. Los patrones del tipo llamado *swinging* en los Estados Unidos varían ampliamente: algunos de los participantes limitan sus actividades a dos parejas en una oportunidad, mientras que otros se comprometen en intercambios que involucran hasta docenas de parejas en grandes fiestas de los fines de semana. Los vínculos del *tawanku* están limitados a dos parejas.

3. *Sincronización del comportamiento sexual.* Los intercambios entre los esquimales y entre los chukchee se asemejan a las costumbre de hospitalidad (que frecuentemente son regalos más que "intercambios") ya que el comportamiento sexual se realiza según un patrón alternado. Primero un hombre disfruta del acceso sexual a la esposa de su compañero y posteriormente se devuelve el favor. Tanto las prácticas de los *swingers* americanos como las de los Qolla involucran actividades sexuales simultáneas de todos los participantes y frecuentemente se llevan a cabo en el mismo escenario. Ya que el intercambio de esposas en los grupos gaddang requiere que la mujer cambie de residencia, la actividad sexual de las dos parejas está especialmente separada, pero se realiza al mismo tiempo.

4. *Proveniencia de las parejas.* Los esquimales practican el intercambio de esposos entre parejas que viven, ya sea cerca o a la distancia. En forma similar, los grupos gaddang tienen libertad de escoger parejas de la misma población, de poblaciones cercanas o de poblaciones distantes. Las costumbres de los *swingers* americanos también varían desde parejas que hacen el intercambio sólo con parejas geográficamente distantes (necesitando largas horas de marcha en autos para el encuentro) a otras que intercambian con parejas cercanas. La mayoría de los intercambios de los Qolla ocurren entre los residentes de la misma población, sin embargo hubo algunos casos de intercambio entre qollas de distintas poblaciones.

5. *Aceptabilidad moral de la costumbre.* Entre los chukchee, los esquimales y los grupos gaddang, las costumbres de intercambio de esposos no son objeto de sanción. La práctica es legítima. Sin embargo, en la sociedad Qolla y en la de los *swingers*, el intercambio de esposos es considerado como aberrante.

6. *Aspectos no sexuales de la relación.* La fluctuación de este aspecto va desde instituciones de intercambio que consisten casi exclusivamente en intercambios sexuales hasta instituciones en las cuales el intercambio sexual es sólo una parte de una amplia gama de intercambios. El intercambio de esposos entre los *swingers* está casi totalmente limitado a intercambios sexuales. El *tawanku*, como se ha explicado anteriormente, involucra una gran gama de intercambios económicos y sociales además de los sexuales. Los intercambios entre los chukchee y entre los esquimales están entre estos dos casos extremos.

Seguramente hay muchas otras características de relaciones entre múltiples hombres y múltiples mujeres que merecen análisis comparativo. Ocasionalmen

te se presentan vínculos de parentesco pre-existentes; en otros casos estos son prohibidos. En algunos casos estas relaciones son consecuencia de la poliandría, en lugar de intercambios "intermaritales", y se aproximan a una forma de matrimonio en grupo. En consecuencia, un análisis de las relaciones entre las costumbres de intercambio de esposos y las instituciones maritales deberán ser incluidas en un análisis comparativo. La relación de *tawanku* es definitivamente distinta a las relaciones maritales entre los Qolla, pero coexisten y extienden tales relaciones. En algunas sociedades, para las que se afirma la existencia de "matrimonio en grupo", los múltiples vínculos entre hombres y mujeres ocurren dentro de matrimonios individuales.

De este modo, la relación *tawanku* es una institución extramarital que combina intercambios sexuales, económicos y sociales entre dos parejas, durante un periodo relativamente largo en las vidas de los cuatro participantes. Mientras que la motivación para entrar en una relación *tawanku* parece inicialmente ser sexual, la práctica del intercambio de esposos entre los Qolla tiene importantes funciones psicológicas y sociales, incluyendo la reducción de la inseguridad sexual y económica y una reducción del aislamiento del grupo doméstico.

COMUNEROS Y "EMPRESARIOS" EN EL INTERCAMBIO

Jacques Malengreau

EL MUNDO CAMPESINO generalmente es abordado en la literatura ya como una entidad cerrada localizada en un terreno dado, ya como un mundo definido por oposición al mundo urbano. El personaje que habita este mundo campesino está representado por el "comunero", que se define como miembro de una comunidad determinada, y se distingue por consiguiente del forastero. Este último puede ser un miembro de otra comunidad, un ciudadano o cualquiera otra persona cuyas funciones comerciales y administrativas lo convierten en representante del mundo mestizo exterior.

En realidad, el forastero forma parte del universo cotidiano del pueblo; mantiene con sus habitantes relaciones de intercambio que satisfacen sus deseos de lucro. El forastero hace de sus contactos con los habitantes del pueblo una actividad de "empresario". Estos mismos contactos dan un aspecto particular a las relaciones internas del pueblo. Sus mismos habitantes se encuentran involucrados en relaciones de intercam

bio que no corresponden a las reglas tradicionales de las relaciones comunitarias. La tierra, nudo de las relaciones comunitarias, es también el objeto de una apropiación individual que, en el interior del pueblo, contrapesa a las relaciones corporativas propias de la comunidad. Esta apropiación individual, así como otra serie de actividades de intercambio complementarias y paralelas a la actividad agrícola, introduce al campesino en relaciones de intercambio de carácter esencialmente económico y diferentes a las del mundo comunitario y sacralizado. En realidad, aislada de este contexto comunitario, la relación de intercambio económico implica una especialización de las relaciones, tanto en los actores de estas relaciones, como en el objeto de intercambio.

Esta contradicción, entre lo comunitario propio de un pueblo y las relaciones segmentarias de sus miembros con mecanismos e instituciones de un mundo más amplio, es examinada en este estudio del pueblo de Cusipata, que se encuentra en el valle de Vilcanota, entre Cuzco y Sicuani. Nuestro análisis nos permite reconstruir la red de relaciones tal como se presenta en el pueblo, dónde el intercambio entre sus miembros de toda condición y los forasteros se ejerce, en realidad, de manera divergente con relación a los modelos de la comunidad ideal, que une los campesinos a la tierra, y en función de normas interindividuales de tipo empresarial. Cada habitante del pueblo está involucrado en relaciones que no están contenidas dentro de un modelo único, pero que toman diversos aspectos dentro del marco de las relaciones entre miembros de la comunidad que, por sus funciones y actividades, representan la sociedad global. Los campesinos actúan siempre, sin embargo, en función de un modelo único de base, pese a que las circunstancias los ponen en situaciones en las que éste tiende a esfumarse, por lo

menos momentáneamente, y donde las mismas formas de intercambio se expresan concretamente por relaciones que se ven afectadas, en su naturaleza, por el contacto con otro sistema de relaciones.

Dentro de este marco, consideramos los elementos integrantes de las relaciones concretas del intercambio, independientemente del modelo a que correspondan, la forma cómo se ligan estos intercambios de manera estructural entre sí, las oposiciones e influencias recíprocas entre comunidades y propiedad, así como la intrusión representada por la actitud de las actividades de "empresarios" en un modelo idealmente comunitario.

Aspectos formales de los elementos de intercambio

Los elementos claves que permiten ubicar las relaciones de intercambio, dándoles una significación en el mundo donde se sitúan, están representados por la modalidad, los actores y el objeto del intercambio.

Cada uno de estos factores puede tener aspectos diversos: todos no provienen del mundo corporativo de la comunidad, y los que provienen adquieren un sentido particular en su relación con los elementos externos. Estos son diferenciados para las necesidades del análisis, pero de hecho son inseparables en la realidad, porque no se definen sino uno por el otro, y juntos constituyen una estructura particular del mundo campesino que aquí abordamos. Juntos, por la relación del intercambio, remiten al universo social real del campesino y no a un universo mítico. De esta manera, permiten con mayor exactitud reconstruir el universo en el que evolucionan los campesinos. Este universo no se reduce a estrechas fronteras geográficas; está construido sobre lazos que denotan diversas depen-

dencias sobre concretas limitaciones a la acción del campesino.

a. La modalidad del intercambio: el intercambio entre dos personas puede revestir el aspecto de reciprocidad o el aspecto de dominación de uno de los actores del intercambio sobre el otro. Frente a un mismo objeto con relación al cual deben comprometerse, las personas pueden adoptar entre sí una actitud de cooperación o una actitud de competencia: en este caso, una de las personas comprometidas en la acción puede aportar su ayuda, dársela a todos los miembros de la acción y recibir su ayuda, o procurar valerse individualmente del objeto, aun en detrimento de los demás actores. Las actitudes propias de la comunidad ideal, tal como es definida por los valores del mundo campesino en la región, combinan en realidad reciprocidad y cooperación. El mundo del empresario que irrumpen en la comunidad fortaleciendo las reglas de propiedad, combina las relaciones de dominación y de competencia. En realidad, cada campesino participa en mayor o en menor medida, según sus posibilidades, en estas diversas modalidades del intercambio. Pero aquí procuramos ver cómo el mundo del empresario y el del comunero se confunden uno con otro, y de hecho en qué medida forman una estructura única, es decir, en qué medida depende uno del otro.

b. Los actores del intercambio: en el mundo del "comunero", los campesinos son actores del intercambio entre ellos, pero al mismo tiempo son actores del intercambio con la tierra, como ser animado y sacralizado.

El empresario sólo puede irrumpir en este mundo, como actor del intercambio, sobre la base previa de una separación de los otros actores con relación a la comunidad. Los actores de la comunidad pueden, a su vez, adoptar una posición similar a la que adopta el

"empresario" en el intercambio. Se hacen actores de un intercambio que ya no se define en relación a la comunidad, sino en relación a fines individuales que se integran en un sistema económico regional. Por consiguiente, los actores del intercambio se definen en relación al contexto específico en que actúan, llegando en muchos casos a constituirse en elementos integrantes de una cadena de acciones de dimensiones regionales.

c. El objeto de intercambio puede ser dinero, un bien, un servicio, e incluso, en algunos casos, una persona: por ejemplo, en el caso de la adopción de niños pobres por notables. Los notables educan y hacen trabajar al niño para su provecho, ejerciendo de esta manera ciertas formas de protección tanto con los pobres como con el niño; el objeto -el niño- puede así devenir actor. Por el contrario, la tierra, actriz en el mundo del "comunero", deviene un objeto de intercambio codiciado por una persona que adopta la actitud de empresario.

El universo donde se desarrolla el intercambio, que nosotros consideramos aquí, es el pueblo de Cusipata. Este sólo parcialmente constituye una unidad estructural, en la medida en que los miembros de este universo se identifican con su territorio y, principalmente, con la tierra de su universo. Es esencialmente la ruptura del sistema comunitario lo queda origen a un elemento de intercambio individual y regional que fortalece los lazos de dependencia del campesino con relación a los forasteros de la comunidad, dando lugar a mecanismos de dominación, conflicto y/o adaptación.

La estructura y el universo del intercambio

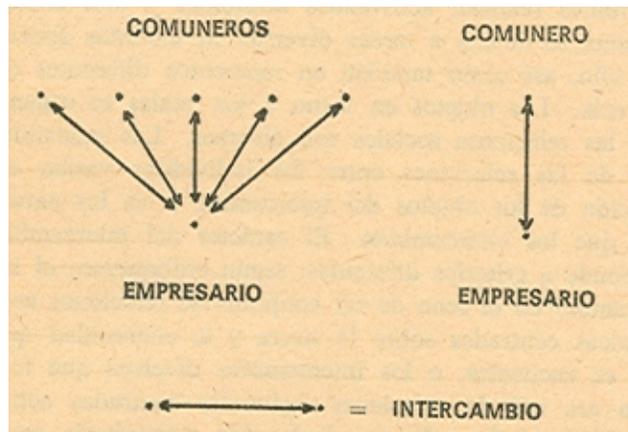
Un intercambio implica dos actores y dos objetos que pueden o no ser de la misma naturaleza. La suma de intercambios forma una estructura de intercam

bios. Esta responde a los fines determinados por algunos de los actores o por todos ellos (por lo menos teóricamente, en el caso de la comunidad de los campesinos con la tierra). Un análisis de las relaciones de intercambio supone por consiguiente que éstas sean consideradas como parte de una estructura cuyos mecanismos conviene desarmar así como comprender. Pero nos vemos obligados a constatar que, en el caso que aquí nos concierne, la estructura no es homogénea y responde a finalidades contradictorias: el sistema de intercambio entre los campesinos que viven de una tierra común, se mezcla a los intercambios individuales ligados a la propiedad individual, a los intercambios comerciales e, incluso, a las relaciones humanas orientadas hacia la producción que no se define sino por el rendimiento y la ventaja individual. En efecto, las actividades observadas en Cusipata son diversas: mantenimiento comunitario de los canales de irrigación, trabajo individual o cooperativo en la agricultura, crianza de pequeña ganadería, comercio, trabajo asalariado, servicios de clientela y empleos administrativos. Todas estas actividades implican relaciones que responden a criterios diferentes, muchas de las cuales ligan al campesino a una economía mayor que aquella del pueblo o de una región bien delimitada. Un estudio detallado de las relaciones de intercambio y de la articulación de estas relaciones excedería grandemente el propósito de este trabajo, que apenas pretende ser una contribución limitada a un estudio mayor que deberá ser conducido sobre este tema. Se trata ante todo de indicar algunos puntos de referencia que permitan un acercamiento más global a los sistemas de intercambio de las zonas andinas del sur del Perú.

La agricultura constituye en Cusipata la actividad principal, en el sentido de que la mayoría de los habitantes le consagran la mayor parte de sus energías

y tienden a agrupar todas sus actividades y sus preocupaciones en torno a las relaciones con la tierra cultivada. Pero la agricultura no es la única preocupación en Cusipata. Muchas otras actividades se le relacionan más o menos directamente. Otras todavía están esencialmente dirigidas por los principios de una economía externa y, dada su presencia, dan un carácter específico a la agricultura del pueblo. Personas diferentes realizan actividades diferentes y una misma persona se dedica a tareas diversas en distintas épocas del año, así como también en momentos diferentes de su vida. Los objetos en torno a los cuales se organizan las relaciones sociales son diversos. Las modalidades de las relaciones entre los individuos varían en función de los objetos del intercambio y de las personas que los intercambian. El carácter del intercambio responde a criterios diferentes, según enfoquemos el intercambio en el seno de un conjunto de relaciones económicas centradas sobre la tierra y la comunidad que allí se encuentra, o los intercambios diversos que forman esa red de relaciones regionales centradas sobre finalidades independientes de la vida comunitaria agraria. Podemos entonces distinguir, a *grosso modo*, un sector de economía cerrada y un sector de economía abierta. En el primero se agrupan los "comuneros", aquéllos para quienes la tierra constituye el centro de las relaciones de intercambio y el principio de la vida comunal; en el segundo se agrupan los "empresarios", aquellos a quienes se considera como el centro de las relaciones de intercambio y con respecto a los cuales conviene desplazar los objetos o los productos, ya sean éstos la tierra u otros elementos. Pero el "comunero" está implicado en las relaciones con el "empresario". Para este último, la relación establecida con el "comunero" es una de las numerosas relaciones que él establece con diversas personas en vista de intercambios que él orienta hacia la búsqueda de un beneficio

individual y que repite sistemáticamente como una actividad principal. El "comunero" mantiene relaciones de intercambio con el "empresario". Esta es para el "comunero" una actividad marginal a sus actividades agrícolas. Sin embargo, tiende a repetir sus intercambios periódicamente con el mismo "empresario", mientras que éste tiene varios clientes regulares "comuneros" en el pueblo.



El mundo del "comunero" debe ser comprendido teniendo en cuenta el hecho de que una gran parte de sus miembros mantiene relaciones de intercambio con los "empresarios". Entre estos "empresarios" encontramos "comuneros" en ruptura con el mundo de intercambio comunal, limitados al pueblo y que actúan en el cuadro de una especialización regional originariamente no orientada por la ganancia y ligada al trueque, pero tendiente a comercializarse. En la medida en que los objetos del mundo comunitario, la tierra, los productos de la tierra o los objetos artesanales, se convierten en objetos de intercambio comercial, son desviados de su uso comunitario y permiten a las personas que los poseen diferenciarse económicamente de aquéllos que forman parte del mismo mundo comunal. Los "empresarios" comerciantes venden

los bienes obtenidos de la ganadería comercial, en el pueblo o en un mercado regional, y sirven de intermediarios para la venta en el pueblo de productos de una economía agrícola asalariada y de productos de consumo de la industria nacional o extranjera.

El modelo de intercambio que impone el intermediario comerciante está en contradicción con el tipo de relaciones que mantienen los campesinos entre sí, en su vinculación con el medio natural y principalmente con la tierra. En la visión del mundo del "comunero", la tierra es el origen de toda vida. La tierra está animada en sus alturas, las montañas, por los *apu*, espíritus que velan por la seguridad y la protección de los animales que allí van a pastar. La tierra, la *pacha mama*, recibe las libaciones de alcohol y de chicha antes de ser trabajada; a su vez, guarda, su carácter de inaccesibilidad y soberanía en sus alturas y es más el objeto de una acción de transformación en sus partes más bajas y más cercanas al pueblo. Por otra parte, podemos constatar que a ese nivel la tierra tiende a ser desacralizada y es objeto de apropiación individual, por oposición a las tierras de la *puna* - altura montañosa en donde crece solamente una yerba fina: *ichu*- que forman un mundo indiviso de comunidad. La tierra cultivada permanece, sin embargo, como el objeto de un gran número de relaciones comunitarias o de cooperación: es así que las grandes operaciones agrícolas, como las siembras o las cosechas, son objeto de una intensa interacción social en donde los aspectos de trabajo y de fiesta, como los de producción y consumo, están íntimamente ligados en una cooperación y redistribución colectiva, de los esfuerzos de los "comuneros" y de los productos de la tierra.

Los productos de la tierra y una parte de los productos adquiridos por las actividades dependientes de

una economía regional son consumidos colectivamente durante las fiestas. Así como la madre trae el niño al mundo, la tierra es el origen de toda vida para los campesinos, y los encantamientos hechos a la tierra fuera de los rituales y de las libaciones a ésta o a la montaña explican este vínculo entre la tierra-madre, la *pacha-mama*, y el campesino, quien sin tierra se vuelve *wajcha*: "huérfano". Es también a la tierra a donde regresa el campesino una vez fallecido: los funerales no marcan el punto final de la vida del campesino. Según las faltas cometidas durante su vida pública, este último es un "condenado" que continúa errando en la montaña bajo formas diversas, amenazando la vida de las personas con las que se encuentra. Cada año, durante la fiesta de los difuntos, el pueblo se congrega en el cementerio, no solamente para saludar a sus difuntos, sino también para llevarles alimento compuesto de las comidas más variadas; aquellas más corrientemente consumidas por los lugareños.

Sin embargo, los bienes repartidos y consumidos en estrecha unión con la tierra no forman la totalidad de los objetos de relaciones de intercambio en Cusipata. Muchos objetos están orientados hacia un uso o una acumulación individual. El intercambio de productos cultivados o elaborados localmente con productos cultivados o elaborados en otros pueblos campesinos es reinsertado en la colectividad. Por el contrario, aunque sometida a ciertas reglas de orden comunitario, la mayoría de los bienes materiales en Cusipata es objeto de derechos individuales exclusivos. De ahí que la relación de propiedad que se ha insertado en la comunidad contrarresta el carácter comunal de esta última: de relaciones derivadas y orientadas hacia el conjunto hombre-naturaleza, se han desprendido relaciones derivadas y orientadas hacia la satisfacción de las necesidades individuales. Estas mismas relaciones se explican,

por los lazos que implican un intercambio consistente en la apropiación individual de uno o varios objetos determinados: El objeto de la apropiación es por lo tanto aislado de su contexto comunal, como lo es también el que se lo apropia. El objeto de apropiación por excelencia, que permite al apropiador reforzar su posición frente a la comunidad, es la tierra, que sigue siendo, sin embargo, un modelo ideal de percepción de la realidad, el símbolo esencial de "comunidad".

Comunidad, propiedad e intercambio en las relaciones con la tierra.

Relaciones específicas se establecen por consiguiente en torno al objeto que permite a los campesinos adquirir un poder individual frente a la comunidad: la tierra. La tierra puede también convertirse en un objeto del cual una persona hace uso - y no solamente en el polo de una relación comunitaria- para insertarse en un mundo orientado hacia el beneficio individual, que, como es competitivo, tiene tendencia a convertirse en acumulativo. La tierra se convierte entonces en medio de producción. Los productos de la tierra se vuelven objetos de comercio, porque ya no pueden ser introducidos en el circuito de intercambios comunales. Aquellas personas que colaboran en la producción de la tierra de un propietario, constituyen en realidad instrumentos de producción al servicio de este último, que impone una relación social de intercambio asimétrico entre el trabajador-peón y él mismo, en la cual el poder que le confiere la propiedad de la tierra le da iniciativa en la elección de la modalidad y los términos del intercambio. Para contrarrestar este poder del propietario, el individuo debe ser él mismo propietario de al menos una porción de tierra, o, disponer de otra base material sobre la cual fundar una cierta independencia individual. En Cusipata, esta otra base individual,

el comercio o una de las diversas formas de artesanía, permite al individuo sustraerse a las constricciones del propietario de tierras e igualmente sustraerse, al menos en parte, de las obligaciones comunales ligadas al trabajo agrícola, en la medida en que su actividad descansa sobre materias primas externas al pueblo y en donde ella está orientada hacia mercados, ya sea externos como internos, pero individuales. La existencia de estos mercados internos de orden individual está condicionada por el hecho de que otras personas en el pueblo no orientan el conjunto de sus esfuerzos hacia la satisfacción de las necesidades comunales. Esto supone que una acumulación individual de bienes sea posible. Esta acumulación individual no puede explicarse únicamente en virtud de una evolución interna en el pueblo, considerado como comunidad, ya que todo aumento individual de producción es reintegrado dentro de los circuitos económicos del intercambio comunal interno. El sistema de trueque con las otras comunidades no permite tampoco la acumulación imlividual, ya que las otras comunidades o regiones, con las cuales existen relaciones de trueque para algunos productos, no están en posición de absorber la sobreproducción eventual del pueblo considerado, así como tampoco este último estaría en capacidad de absorber excedentes mayores eventuales de otros pueblos o regiones. Pero esta sobreproducción - sobreproducción solamente con respecto al consumo- puede ser expedida en un mercado urbano, por un habitante del pueblo. Las relaciones de este último con el mercado urbano le permiten mejorar su status económico y eventualmente invertir estas ganancias en una actividad que posee ahora un carácter de empresa orientada por el beneficio individual, por más limitado que éste sea.

Solamente los contactos entre los habitantes del pueblo y los actores de una economía exterior a la co-

munidad, o la inserción en el pueblo de individuos foráneos a la comunidad y motivados por la búsqueda de beneficios individuales, pueden explicar la existencia de la acumulación individual de bienes en el interior del pueblo. La búsqueda de beneficios individuales, aunque limitada, parece evidente en el caso de los comerciantes y algunos artesanos; sin embargo, ésta no parece constituir la finalidad de los propietarios de tierras, los más ricos del pueblo, quienes pretenden sobre todo asentar económicamente su status, el cual, en su origen, no está fundado sobre una diferencia de riqueza. La exigüidad de las tierras frente a la densidad demográfica; la inestabilidad del empleo regional y el apego de los campesinos a la tierra, que subsiste a pesar de la emigración, hacen que normalmente la propiedad de la tierra no cambie de mano sino por herencia y rara vez por alguna otra forma de adquisición. Sin embargo, hay personas que consiguen adquirir las tierras de otros campesinos. Los adquirentes son generalmente campesinos del mismo Cusipata, quienes han obtenido algunas tierras de campesinos sin ninguna descendencia. Otros han obtenido tierras por el ejercicio de presiones diversas sobre campesinos, que se encontraban en necesidad o comprometidos en conflictos territoriales. Las presiones ejercidas sobre los campesinos generalmente son llevadas a cabo por intermedio de las autoridades políticas del gobierno local. La autoridad con la cual estas últimas están divididas les viene de instancias políticas superiores. Los contactos establecidos con el poder político externo como con los centros económicos regionales de carácter esencialmente comercial, por lo tanto, han reforzado el carácter individual de los lazos de propiedad entre el campesino y la tierra. Estos lazos de propiedad se orientan hacia una cierta acumulación individual de riquezas e incluso hacia la ganancia, y debilitan el sistema de intercambio generalizado en el cual cada uno de los campe

sino está implicado por obligaciones comunales de cooperación, de consumo y celebración. La propiedad aparece, entonces, como una oposición fundamental a la comunidad, no solamente en las relaciones internas a la comunidad-pueblo, sino en las relaciones de los habitantes del pueblo con los representantes de la economía regional.

La tierra que dentro de una óptica comunal constituye un todo, un actor del intercambio en relación con la comunidad, se convierte con el sistema "propietario" en una serie de segmentos bien delimitados. Cada uno de ellos se vuelve objeto de apropiación individual. Los individuos como la comunidad tienden además a integrarse a redes de intercambios regionales, manteniendo, sin embargo, una serie de intercambios de sus servicios y bienes con los otros miembros de la comunidad. El campesino está entonces dividido entre las relaciones de intercambio internas al pueblo y las relaciones externas a éste. Como la tierra se ha convertido en objeto de apropiación, ella ya no es repartida en función de los intereses comunales, sino en función de intereses individuales. La sucesión de la tierra se hace por una repartición igual de las tierras del campesino entre cada uno de sus hijos. Sucede lo mismo con las tierras de propiedad de la esposa del campesino. Diferencias accidentales en el acceso a la propiedad de ciertas tierras pueden producirse, en la medida en que ciertos campesinos dejan una descendencia mucho menos numerosa que otros, lo que puede contribuir, conjuntamente con las influencias externas mencionadas anteriormente, al refuerzo de los derechos privados sobre la tierra. Un campesino que dispone de más tierra que otro ya no puede tener relaciones de intercambio igualitario con este último. La reducción del as- variaciones económicas en el seno de la comunidad ya no es garantizada eficazmente por las obligaciones comunitarias, en la medida en

que esta reducción no tome en cuenta el sistema de propiedad y de acumulación individual de riquezas.

Mientras el poder de los propietarios sea igual, los bienes y servicios que ellos intercambien entre sí constituyen unidades iguales, y el intercambio es simétrico. Puede realizarse de manera simétrica entre todos los miembros de la comunidad, siempre que estos últimos no hayan acumulado individualmente otros bienes además de la tierra. De este modo, dos campesinos pueden ayudarse mutuamente en las diferentes operaciones agrícolas en el campo de cada uno de ellos. El que recibe la ayuda en un momento dado alimenta a aquel que le ha prestado ayuda con los productos de sus campos. De esta manera varias personas pueden venir a prestar ayuda a una sola, en los campos de esta última. A su vez, esta persona prestará ayuda a cada una de las personas que vinieron a trabajar para ella. Los campesinos designan este intercambio con el término de *ayne*. El *ayne* constituye un intercambio simétrico en el sentido que ninguna de las dos partes del intercambio impone la relación a la otra y ninguna de las dos partes impone los términos del intercambio. El *ayne* constituye siempre una relación de intercambio recíproco entre dos personas. Un campesino que dispone de más tierras que aquél que viene a ayudarlo a trabajarla, debe igualmente hacerse ayudar por otros campesinos para terminar las operaciones agrícolas que debe efectuar en sus tierras. Pero al mismo tiempo, éste no está en posibilidad de brindar individualmente esos servicios a cada uno de los demás campesinos y debe recurrir a los ingresos que él obtiene de su producción para pagarles de una forma u otra a aquellos campesinos que "trabajan" para él, convirtiéndolos así en "peones", o en trabajadores pagados en frutos o en especies y alimentados durante el día trabajado. Estos últimos que disponen de sus propias tierras, de menor extensión, pero que les producen lo suficiente

para satisfacer las necesidades básicas de sus familias, no están económicamente obligados a trabajar para un propietario más rico que ellos y que no les paga nada. Por lo demás los propietarios se sitúan socialmente fuera de la comunidad y no están ligados al común de los campesinos por lazos de reciprocidad. No obstante, los propietarios más ricos que tienen status de notables en el pueblo y disponen del poder político y judicial local, sancionado por la administración del Estado, utilizan su status y sus funciones para imponerles a los campesinos el trabajo de "peones": es así como los notables se proponen como garantes de los bienes y de la persona del campesino, mediando las prestaciones de este último, institucionalizando asimismo las relaciones que mantiene con ese campesino al hacerse padrino de sus niños. En algunos casos, los notables pueden también hacer uso de su función política para imponer a los campesinos del pueblo las prestaciones gratuitas de orden público las "faenas" para los trabajos de urbanización del lugar. Estos trabajos son desde luego determinados por los notables mismos, en función de sus intereses y de su concepción de urbanización (la instalación del agua potable y la reparación de los caminos han sido efectuadas en el pueblo, para, satisfacer en primer lugar las necesidades sentidas por los notables y los mestizos, aquellos habitantes cuya educación y actividades extraagrícolas les permiten extraer una gran parte de sus recursos fuera del ámbito de la agricultura). Aquí se presenta una paradoja. Mientras que los campesinos del estrato social inferior, los indígenas, no tienen ninguna necesidad de los notables para vivir, estos últimos dependen del trabajo de los "indígenas" para darle valor a sus tierras. Solamente un sistema de autoridad impuesto desde el exterior y los lazos de clientela que descansan en parte sobre este sistema, y que relacionan personas distintas entre sí en el interior de un pueblo, permiten explicar esta situación. Los lazos de clien

tela que se expresan por las relaciones de compadrazgo tienden a sustituir a las relaciones personales de intercambio simétrico que se observan en el *ayne*, por relaciones personales asimétricas.

Podemos entonces proponer una primera proposición general: entre campesinos que son propietarios individuales de tierra, el intercambio es simétrico en el caso en que ellos dispongan de una misma extensión y asimétrico en el caso en que ésta este desigualmente distribuida. Mientras que las relaciones de intercambio simétrico ponen en juego a campesinos de la categoría "indígenas", las relaciones de intercambio asimétrico involucran campesinos de categorías sociales diferentes, ya sea un indígena y un mestizo del mismo pueblo, ya sea un indígena de Cusipata y un indígena más pobre de un pueblo vecino más aislado y a veces aun del mismo pueblo. Sin embargo, mientras que los campesinos de status superior en el pueblo tienden a imponer, mediante presiones diversas ligadas a sus funciones, ciertas relaciones de intercambio con los indígenas, éstos, cuando requieren el servicio de otros indígenas, no les imponen la relación de intercambio por medio de presiones, sino más bien utilizan el compadrazgo como mecanismo para obtener lo que necesitan. Los indígenas más pobres, convertidos en sus compadres, deben ayudarles en los trabajos del campo a cambio de ciertos regalos, en caso de necesidad, y de una remuneración del tipo de aquella dada por los notables a los campesinos que les trabajan.

La tendencia histórica de las relaciones de intercambio, en Cusipata, sugiere otra proposición general: por el sistema de la propiedad privada, el uso relativamente libre de los productos dentro de esta propiedad y las diferenciaciones económicas individuales provocadas por las posibilidades de efectuar un trabajo asalariado en el exterior, las relaciones de intercambio de tipo simétri-

co tienden a reducirse. En efecto, un campesino encuentra sólo un número limitado de personas con las cuales puede tener relaciones de intercambio de tipo simétrico, debido a la creciente desigualdad en el acceso a los recursos.

Sólo una comunidad de tierras, por oposición a la propiedad individual de las mismas, permite el intercambio generalizado, y no simétrico -el intercambio simétrico se efectúa entre dos individuos - del trabajo y de los bienes y de las funciones sociales. En el estrato indígena existe todavía una identificación colectiva a un territorio común, que responsabiliza a cada uno de los miembros de la comunidad al conjunto tierra-hombres, en la medida en que la propiedad privada permanece sometida a ciertas reglas comunitarias.

Los miembros del estrato superior requieren igualmente esta identificación colectiva, pero con el objetivo evidente de utilizada para la satisfacción de intereses individuales.

Los mestizos, comerciantes o especialistas, no recurren a la identificación con los intereses del pueblo, salvo para contrarrestar el poder absoluto de los notables; sus preocupaciones están generalmente orientadas hacia el mundo social y económico regional, o hacia el uso con fines individuales y comerciales de sus relaciones de intercambio mutuo con los otros habitantes del pueblo.

Los intercambios individuales que implican relaciones con la tierra tienden a despojar a la comunidad de su esencia misma, es decir, de la cooperación entre los campesinos en el diálogo vital del mundo comunero en armonía con la tierra que forma los cimientos de ese mundo. En este cuadro, el intercambio restringido, comercializado o no, reemplaza al intercambio generalizado. Sin embargo, este último subsiste en parte y constituye un contrapeso al poder individual dentro de un

sistema de propiedad privada. El intercambio generalizado, al frenar las aspiraciones individuales y la acumulación de riquezas, sirve de mecanismo de aglutinación para los miembros de la comunidad, defendiéndolos de la sumisión individual a los patrones o empresarios. El intercambio generalizado frena también las posibilidades de sus miembros para competir con el poder ya establecido de las personas más poderosas del pueblo, y contribuye en consecuencia al fortalecimiento del poder de los notables. Estos últimos identifican desde luego el intercambio generalizado con el mundo indígena: valorizan la fiesta positivamente, expresión del intercambio generalizado por excelencia, aportando a ella su presencia como huéspedes de honor, aunque no participen en ella activamente.

El intercambio generalizado está estrictamente confinado a las relaciones del campesino con la tierra, lo que implica una cooperación general de los miembros de la comunidad en ciertas tareas en las cuales la producción y el consumo de productos de la tierra están íntimamente ligados y están estrechamente asociados a un ritual religioso centrado en las montañas y la tierra, así como en los seres protectores de esos elementos naturales. El intercambio generalizado se manifiesta esencialmente por las fiestas, por los funerales y el culto a los muertos, y por las actividades relacionadas al mantenimiento de los canales de irrigación. En realidad, el intercambio generalizado se presenta bajo la forma de varias relaciones de dación, repartidas en el tiempo y en el espacio. En cada una de estas relaciones de dación, varios individuos aportan individualmente bienes y/o prestan sus servicios, sin contrapartida, a un individuo que representa a la comunidad (en el caso de la fiesta), o a varios sujetos que representan cada uno a la comunidad (en el caso de los funerales), o directamente a la Tierra- Madre o Pacha-Mama (en el caso del mantenimiento de

los canales de irrigación en el pueblo actual y en el caso del trabajo de la tierra en la comunidad ideal). La comunidad, a través de uno o varios de sus representantes, o por intermedio de la Tierra-Madre, abastece a su vez con sus donativos a los campesinos en diversas ocasiones. Globalmente el intercambio generalizado consiste en un conjunto de donativos en los cuales todos los componentes de la comunidad son dadores, y en los cuales todos los miembros de la comunidad son igualmente receptores.

El campesino se sitúa entonces como comunero en una red de intercambio generalizado, en donde él es interdependiente con la comunidad y con la tierra que, finalmente, constituyen los actores con los que el campesino mantiene una relación de intercambio. Este tipo de relación constituye un residuo de comunidad en un mundo en donde lo esencial de las relaciones sociales está marcado por la propiedad.

Las fiestas, particularmente la principal del año, aquella del 15 de agosto, demuestran claramente los mecanismos y naturaleza del intercambio generalizado. Un campesino voluntario -el *carguyoc*- está encargado de organizar las relaciones sociales y las actividades centradas en la fiesta. Varios meses antes de la fiesta, el *carguyoc* personalmente invita a los parientes, a los compadres y amigos, con el fin de que éstos vengan a ayudarlo a cortar la leña que se va a quemar por la fiesta. También invita a las mujeres voluntarias a preparar los alimentos destinados a los campesinos que vienen a ayudarles. Al mismo tiempo, la esposa el *carguyoc* va a las casas de las mujeres de confianza para que le presten los utensilios de cocina necesarios para la fiesta. Algunas semanas antes el *carguyoc* y su esposa contratan a personas para que vengan a ayudarles durante la fiesta, y también una orquesta en el pueblo. Igualmente, acumulan poco a poco los alimentos para los comensales

y comprometen a las mujeres para que preparen la chicha y el pan. El párroco se compromete a venir a pedido del *carguyoc*. Todas las personas que ayudan a este último en su cargo de fiesta, lo hacen sin contrapartida bajo la forma de don al *carguyoc*, que en la oportunidad representa a la comunidad: esta ayuda constituye el *yanapay*. Los participantes a la fiesta aportan también individualmente una pequeña contribución: dinero, alcohol, alimentos u otra cosa equivalente. Entonces, durante la semana de la fiesta, todos los visitantes son alimentados y saciados por el *carguyoc*, bailan interminablemente al son de la orquesta invitada por éste. Todos participan en la fiesta. Los que han ayudado o ayudan a su desenvolvimiento reciben entonces la contrapartida de su aporte: los resultados del esfuerzo común son rendidos al común de los campesinos. Entonces existe pues, bajo una forma u otra, *yanapay* de los campesinos al *carguyoc* y *yanapay* de este último a los participantes a la fiesta. Aquí el campesino es puesto en relación con la comunidad por una forma de don y contra-don, que no es el equivalente del *ayne*; éste, por una parte, comprende a dos personas y, por otra parte, es similar al trueque de servicios, en donde el intercambio está medido por los actores del intercambio. Todos los hombres del pueblo deben cumplir alguna vez en su vida el cargo de cada fiesta importante, para gozar de la consideración y de la ayuda de los otros campesinos. El intercambio generalizado es pues obligatorio.

Para cumplir con su cargo de *carguyoc*, el campesino, a excepción del notable, debe pedir ayuda a los otros campesinos y debe reunir los productos locales, mediante su trabajo y el de aquellos que lo ayudan. Pero también debe recurrir a las prestaciones de servicios y a los productos exteriores a la economía agraria cerrada del pueblo, tales como, principalmente: el servicio del cura, el de la orquesta, los productos alimenticios, el al

cohol de caña y la cerveza. Los comerciantes y las personas foráneas que venden sus servicios y sus bienes encuentran en la fiesta, por cierto, una compensación a sus actividades comerciales. Desde luego, el futuro *carguyoc* se ve a menudo obligado a trabajar temporalmente en actividades asalariadas fuera del pueblo, con la finalidad de juntar el dinero necesario para cumplir con su cargo de fiesta. Los empleadores del área encuentran así mano de obra, por el sostenimiento de la fiesta y por los lazos que ésta mantiene con el sistema de intercambio comercial. Antaño, en Cusipata, como es todavía el caso actualmente en los pueblos vecinos, la comunidad disponía de tierras de cultivo cuyo producto estaba destinado a los gastos de la fiesta de un santo determinado. La existencia de estas tierras de fiestas garantizaba al pueblo una cierta independencia frente al exterior en la realización del cargo de fiesta, y daba a la fiesta un carácter más netamente telúrico. La fiesta traduce aún ahora la comunión de los campesinos con la tierra, que el santo festejado debe volver fértil y productiva. La fiesta recuerda a los campesinos, pequeños propietarios individuales, que están ligados a la tierra sobre la cual ellos viven y de la que obtienen lo esencial de sus recursos. Las diferenciaciones socio-económicas en el interior del pueblo tienden, sin embargo, a distinguir los cargos según sus expresiones de riqueza y de pompa y hacer de éstos instrumentos de competencia. Hace medio siglo, la fiesta era aún dada por un solo *carguyoc* y constituía, así, una expresión comunitaria al nivel del conjunto del pueblo, dando al intercambio generalizado un carácter más integralmente comunitario. Se admite actualmente que los *carguyoc* más pobres den una fiesta más pobre. Las desigualdades sociales y económicas en el interior del pueblo encuentran así una expresión en la fiesta, así como también las tensiones y conflictos que oponen a los individuos entre sí. La fiesta es la ocasión para los campesinos de liberar las tensiones reprimidas en tiem

po normal. La bebida juega un rol importante en esta liberación que se manifiesta en la "palabra y oí gesto. Los bailes constituyen la parodia colectiva del mundo no indígena. La fiesta es así la ocasión de manifestar bajo todas sus formas las relaciones diversas del intercambio y de los lazos de afecto. Expresa también igualmente la ambigüedad de las relaciones del campesino frente al universo en el que vive.

El culto de los muertos constituye otra expresión del intercambio generalizado en el pueblo. Los parientes, compadres y amigos del difunto, que viven en las casas vecinas a la del difunto, se encargan benévolamente de preparar los - funerales, con acciones como velar el cuerpo, lavarlo, vestirlo, ponerlo dentro de su ataúd y conducirlo al cementerio en donde es inhumado. La tumba es cavada por todos los hombres que se presentan voluntariamente para participar en los funerales. Los vestidos del difunto son lavados colectivamente. Los funerales, desde luego, van acompañados de libaciones a la tierra, de consumo de alimentos y de alcohol, así como de música ejecutada por una orquesta local. Además del ataúd, que es vendido por un carpintero del pueblo, y en algunos casos regalado por un padrino del difunto o un compadre de este último, todas las prestaciones y todos los productos suministrados durante los funerales forman parte de *yanapay* al difunto, a todos los visitantes, y a la familia del difunto. Todo el mundo da y, todo el mundo recibe. Hay intercambio generalizado entre todos los participantes, comúnmente ligados al difunto y a la tierra a donde regresa. Además, todos dan pruebas de temor a la vista del cementerio, así como de respecto a los lugares aislados en donde se encuentran fallas o grutas en las montañas, porque allí continúan errantes, bajo diversas formas, los difuntos "condenados" por sus faltas a errar sobre la tierra, compartiendo de esta manera la vida dura que la tierra impone a

los campesinos. Todos los habitantes del pueblo, sea cual fuere su status, son llamados a unirse a los funerales por el sonido de la campana que tañe desde el campanario de la iglesia del pueblo. Frente a la muerte "todos somos iguales", dicen los campesinos. Si bien existe variación en la pompa de los funerales, no hay comercio funerario. Los funerales como el culto a los muertos constituyen un lazo poderoso entre los miembros de la comunidad, sus muertos y la tierra. El mundo de los vivos, presente, se une a aquel del más allá. La muerte constituye así un lazo comunitario, por el cual el prospector de beneficios no obtiene ningún provecho. Los músicos vienen de buen grado a tocar sus instrumentos. Solamente los carpinteros del pueblo obtienen una ganancia por sus actividades. Son ellos los que suministran el ataúd a la familia del difunto. Igualmente, los comerciantes encuentran así una ocasión para vender su alcohol de caña de azúcar y hojas de coca. No obstante, en su conjunto, el culto a los muertos sigue siendo una ocasión de daciones que ponen en relación a un gran número de personas que están presentes en el culto como miembros de una comunidad. Los notables locales tienden sin embargo a desviar en su beneficio ciertas prestaciones comunitarias ligadas al culto de los muertos. El concejo municipal percibe un derecho monetario sobre el uso del cementerio, de la misma manera como percibe derechos sobre otras actividades. Sin embargo, los fondos del concejo municipal no parecen ser corrientemente utilizados para los gastos de interés colectivo definidos en función de la comunidad. El 2 de noviembre, el día en que los campesinos festejan a sus muertos llevándoles alimentos variados al cementerio, cada familia debe dar algo de esos alimentos a los notables presentes así como al párroco invitado al pueblo en esta ocasión. Los dones o daciones a los notables no constituyen de ningún modo un don a la comunidad, pero sí a personas que se colocan como los representantes de ésta y que no retribuyen de

ninguna manera estos dones dentro del circuito de intercambio comunitario.

El mantenimiento de los canales de riego constituye otro aporte del tipo *yanapay*, por el cual cada uno de los comuneros debe aportar su trabajo y sus utensilios o, más aún, suministrar los alimentos y la bebida para los trabajadores. Los metizos prefieren generalmente dar su ayuda por un aporte en bebida. Los canales de riego son limpiados de esta manera cada año, el 27 de julio, poco antes de la irrigación de las tierras de cultivo. Esta irrigación precede a las grandes siembras comunales. Cada familia obtiene su derecho al uso del agua en la reunión que, por las madrugadas, hacen los campesinos que desean obtener su turno de riego. En esta reunión se decide el orden en el cual los campesinos deben hacer uso del agua para sus campos. Para ello, la asamblea toma en cuenta el tiempo de espera de cada campesino presente en el momento de la asamblea. Cada campesino debe ayudar al campesino que lo precede en el turno de riego, para a su vez hacerse ayudar por aquél que le sigue. El riego constituye, así, un objeto de intercambio generalizado. Todos los miembros de la comunidad, dan su trabajo y todos se benefician del agua, según los turnos fijados por una asamblea libre y abierta a todos. Nadie ayuda a un campesino en particular; se ayuda a no importa cuál miembro de la comunidad. Desde luego, el agua es considerada como un bien comunal por excelencia. Su apropiación por alguno traería por cierto una expropiación automática por parte de los demás. Es así como, por un breve período -el tiempo de regar uno o dos campos- una persona puede desviar el curso del agua para su provecho. No obstante, los notables han impuesto su prioridad en el uso de las aguas de riego y se han arrogado el poder de tomar el agua en cualquier momento para irrigar sus campos. Más re

cientemente los indígenas han hecho frente eficazmente a esta práctica que les perjudicaba. Alentados por las perspectivas de la Reforma Agraria promulgada por el Gobierno nacional en 1969, han obligado a los notables a seguir las reglas habituales en el acceso al agua. No obstante, una persona que dispone de una extensión mayor de terrenos para irrigar tendrá derecho a un uso prolongado del agua de riego. El derecho al uso del agua sigue pues las desigualdades de la propiedades.

Aparece así, en forma clara, que el intercambio generalizado entre los comuneros tiene un doble papel contradictorio: por una parte asegura la cohesión interna y limita la progresiva individualización y acentuación de las relaciones de dominación, pero, por otra parte, refuerza la separación entre los comuneros y los notables, que aprovechan esta situación para mantenerse en su posición de control.

El intercambio sin la tierra: del comunero al "empresario".

Que la tierra, elemento indispensable e indisociable de la comunidad, se encuentre sometida al régimen de la propiedad, nunca ha constituido en sí un objeto de especulación. Es más bien en el acaparamiento de los productos de la tierra, como en la organización del ganado, así como en la transformación artesanal y el cumplimiento de las funciones administrativas no relacionadas directamente a la tierra, es decir, en los dominios más alejados de los cimientos comunitarios y sacralizados, que se sitúa la acción de los empresarios. Los objetos no relacionados directamente a la tierra, tienden a ser incorporados dentro de un valor definido en función a las normas comerciales que se aplican sobre todo a los intercambios entre campesinos y los comerciantes o especialistas y que constituyen los eslabones de las relaciones de intercambio más orientadas.

tadas hacia el exterior. El campesino comunero recurre ocasionalmente a estas relaciones de intercambio para satisfacer sus necesidades inmediatas, que no encuentran respuesta dentro del pueblo. El empresario, por el contrario, recurre sistemáticamente a esos intercambios con el fin de obtener una ganancia monetaria que es siempre, al menos parcialmente, reutilizada para establecer nuevos intercambios remuneradores. Desde luego, el empresario encuentra en estas actividades los medios esenciales de subsistencia y se consagra poco o nada a la agricultura.

Conviene distinguir en Cusipata varias categorías de intercambio comercial: una de ellas corresponde a una especialización regional en la cual participa una gran parte de habitantes del pueblo que hacen de ésta una actividad secundaria a la agricultura. Esta especialización regional pone a los campesinos en relación con las personas del exterior, insertándolos en un mercado regional. Otra categoría de intercambio comercial responde a una, especialización individual en el pueblo, ésta es generalmente la actividad principal de una minoría de lugareños. A estas dos categorías principales de intercambio comercial, conviene agregar las actividades internas especializadas que son realizadas por una gran parte de la población, pero no por todos, ocasional y secundariamente; es el caso de las mujeres que aprovechan de los mercados y reuniones diversas: por lo general de las fiestas mestizas o de asambleas ligadas a las actividades escolares, para vender pequeños platos alimenticios, frutas y chicha. También es el caso de los vendedores de pan y de chicha en sus domicilios. Los hombres se dedican igualmente a una actividad especializada de carácter social y regional, y hacen de ésta su actividad principal: el trabajo del leñador cuyo producto es vendido en las regiones del sur, en donde la madera es escasa.

La especialización de las actividades orientadas hacia los mercados económicos externos y de carácter comercial, permite al campesino adquirir los bienes que él no produce, pero en condiciones fijadas dentro del cuadro de un mercado que no lo toma en consideración, ya que es el comerciante el que impone sus precios. El campesino vende su producto solamente para cubrir sus necesidades inmediatas y se ve por lo tanto obligado a vender en un momento dado al precio que le impone el comerciante. Por otra parte, el comerciante ha podido establecer lazos de prioridad con los campesinos, en particular en el cuadro del compadrazgo. Por lo tanto, los términos del intercambio son tratados individualmente entre el comerciante y su cliente. Por sus relaciones en la ciudad, el comerciante constituye un recurso eventual para el campesino que busca alojarse o emplearse en la ciudad. El campesino vende y compra al comerciante; éste lo aloja y alimenta en su casa durante su estada en el pueblo. Existen casos en que el campesino compra productos para revenderlos en otro lugar, o inclusive dentro del pueblo de donde proviene, o sea en Cusipata. De este modo, se comporta entonces como un comerciante.

La especialización de las actividades orientadas hacia los mercados económicos internos y reintegradas a un sistema de intercambio monetario tienen como objeto, en parte, permitir a los habitantes del pueblo que prácticamente no disponen de tierras, encontrar un medio de subsistencia y satisfacer las necesidades domésticas de las familias. Sin embargo, algunas de estas necesidades son satisfechas por la compra de bienes en el exterior, que se podrían obtener en el lugar o que reemplazan a los bienes tradicionales. Es el caso del cuero que sirve para la manufactura de cuerdas o para la fabricación de zapatos. El cuero proviene de los vacunos. Ahora bien, como los campesinos no pueden consumir

un toro dentro del cuadro único de la economía doméstica, que actualmente forma el núcleo de la economía en Cusipata, éste es vendido a los comerciantes de paso. Luego, el cuero es comprado en la ciudad. Asimismo, la venta frecuente de ovejas en el mercado exterior reduce igualmente el uso directo de lana, utilizada en la confección de ciertas piezas de vestir y comprada en el mercado externo. Este doble juego de transacciones favorece al comerciante que impone los términos del intercambio al campesino. Aún más, éste gasta una parte no desdeñable de los ingresos producidos por la venta de sus productos y por las remuneraciones a trabajos hechos en el exterior, en la adquisición de productos tales como ,alcohol de caña; cerveza del Cuzco (que tiende a substituir a la chicha de fabricación local) y otros objetos procedentes de la ciudad.

Estos ejemplos muestran que el comercio orientado hacia el consumo del pueblo atrae productos que substituyen a los bienes de consumo local, lo que encierra más aún al pueblo dentro de relaciones comerciales de tipo regional, constituyendo así la base de las actividades de muchos de los especialistas locales. La introducción, a través del comercio, de los productos que no substituyen a otros, como las partes metálicas de los instrumentos agrícolas, las maderas tropicales destinadas a la fabricación de muebles urbanos y ciertos objetos de consumo moderno (transistores, máquinas de coser, llaves de agua, etc.) constituyen igualmente un mercado para el comercio y para el fortalecimiento o la aparición de ciertas actividades artesanales locales, como la carpintería y la herrería-gasfitería.

Todos estos mecanismos de inserción campesina en el mercado regional dan lugar a relaciones de intercambio asimétrico, porque ponen en contacto actores sociales que cuentan con recursos muy desiguales.

Convendría estudiar en qué medida la artesanía local y los intercambios comerciales tienden a substituir al trueque que continúa funcionando en la zona, escapando asimismo a las normas del intercambio monetario. El trueque permanece, sin embargo, esencialmente ligado a las actividades no especializadas socialmente, pero sí especializadas regionalmente, en el sentido de que los productos intercambiados en el trueque son bienes producidos por el conjunto de habitantes de un pueblo, o de una región determinada, y que no se producen en otras regiones o pueblos con los cuales mantienen relaciones de trueque. El comercio implica el intercambio monetario de bienes producidos por ciertos individuos solamente dentro del pueblo o dentro de una región.

Mientras que el trueque está ligado a una concepción comunitaria de la producción y del intercambio, el comercio está ligado, a una concepción individualista del intercambio, a través del cual los protagonistas buscan obtener un beneficio. Los campesinos están igualmente involucrados tanto en el comercio como en el trueque, aparte de estado en relaciones de carácter esencialmente comunitario, como el *ayne*, al cual ya nos hemos referido.

Un importante elemento de diferenciación entre el intercambio monetario, por una parte, y el comunitario y el trueque, por otra, está en que estos últimos no se efectúan sólo en función del objeto, sino también en función de los actores del intercambio. Además, aquellos que se dedican a las actividades especializadas de tipo más comercial se encuentran en una situación ambigua: de un lado son más dependientes del mercado regional en su formación y en su aprovisionamiento y, del otro, son más difícilmente reemplazables en el pueblo y disponen por lo tanto de un poder fortaleci

do con respecto a sus clientes. Pertenecen todos ellos a la capa social mestiza.

Conclusiones

La observación de las relaciones de intercambio en el pueblo cuzqueño de Cusipata indica que el comunero tiende a vincularse a un intercambio generalizado y simétrico sólo en determinadas circunstancias de identificación comunitaria. Sin embargo, estos momentos excepcionales constituyen mercados para la actividad de los empresarios.

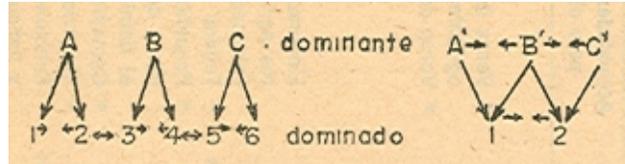
Pasando al nivel de las relaciones interpersonales y no generalizadas, el intercambio simétrico de bienes y servicios se efectúa entre personas que tienen recursos más o menos equivalentes. Como corolario de esto, se establece que los intercambios asimétricos, o con carácter de dependencia de un actor frente a otro, se producen entre individuos que ocupan posiciones socioeconómicas distintas y disponen de acceso diferencial a varias alternativas. Además, existe otro tipo de intercambio recíproco y no comercial, ya sea simétrico o asimétrico, que tiene un carácter no específico en la medida en que no se limita a un objeto determinado ni a un momento dado. Implica globalmente a los actores como tales: éstos están en la obligación de proseguir sus intercambios regularmente y extender la reciprocidad dentro de dominios muy diversos en los cuales ambos están comúnmente involucrados. A estos intercambios simétricos y asimétricos se agregan los intercambios de competencia entre personas que no disponen de instrumentos de dominación de la una sobre la otra, pero si disponen, cada una, de estos instrumentos con respecto a personas situadas en otro nivel, como es el caso de la competencia entre empleadores para

obtener los servicios de los indígenas. A su vez, las personas situadas en la posición de sometidos a los instrumentos de dominación o a las fuentes de poder, tanto económicos como políticos, se encuentran frecuentemente en un estado de competencia entre ellas con el fin de situarse en una posición favorable con respecto a las fuentes de poder (véase el anexo 2).

Una última forma de intercambio se observa en la comunidad en su conjunto, cuando ésta se comporta en forma unitaria frente a un problema resultante del contacto del pueblo con el mundo exterior. Una cierta identidad comunitaria de todos los habitantes del pueblo, independientemente de su status, se expresa sobre todo con respecto a los foráneos que desearían adquirir terrenos dentro del pueblo o instalar allí un comercio, así como también con respecto a una empresa que afecta al pueblo, como fue el caso durante la ejecución de los trabajos de construcción de una carretera a través del territorio del pueblo.

Sin embargo, como se ha dicho más arriba, la representación de los intereses del pueblo es aprovechada generalmente por los notables que utilizan la identificación y acción comunitaria para sus intereses particulares. Así, en muchos casos, a los ojos del indígena el notable pasa por ser un empresario que administra el pueblo en función de sus intereses. Ante el indígena, las diferentes funciones del empresario y del notable tienden aquí a confundirse.

En suma, tanto el intercambio generalizado y recíproco como el intercambio simétrico interpersonal se ven negativamente afectados por la creciente inserción individual y dependiente del campesino en el mercado regional, que conduce asimismo a la disminución del poder de los notables y a un aumento del poder de los mestizos artesanos y comerciantes.

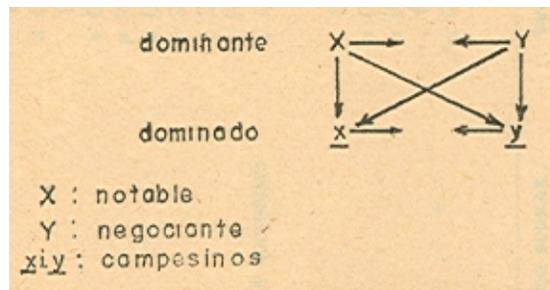


1 y 2 en competencia entre ellos para obtener favores de A quien tiene una posición dominante en el seno de relaciones de clientela que mantiene con 1 y 2. Idem para: B, 3 y 4, y para: C, 5 y 6. 2 coopera con 3, y 5 con 6.

A' Y B' en competencia entre ellos para obtener a buen precio los servicios de 1'. Idem para: B' y C' con respecto a 2'. 1' Y 2' están en competencia- réntre ellos para obtener favores de B'.

La cadena 1-2-3-4-5-6 es interrumpida por la competencia de algunos de sus miembros con respecto a: A, B, y C. ,

Entre A, B, C, A', B' Y C' ninguno puede mantener relaciones de cooperación o de competencia con ninguno entre 1, 2, 1', 2', 4, 5, 6. A, B, C, A', B' y C' rara vez mantiene relaciones de cooperación o de intercambio simétrico entre ellos.



Cada uno, de x e y, en una posición de dominado, puede tener relaciones privilegiadas con cada uno de X e

Y. x está en competencia con y , con respecto a X y con respecto a Y ; X está en competencia con Y , con respecto a x - y con respecto a y . El poder de X está constituido por su status, su función administrativa o judicial, y también por su poder económico inmobiliario; el poder de Y está fundado sobre su función artesanal y comercial. X e Y no pueden mantener relaciones de dominación entre ellos, así como x e y tampoco lo pueden hacer.

Segunda Parte:
Intercambio de bienes

COCA V TRUEQUE DE ALIMENTOS

Roderick E. Burchard

POR VARIOS MILES de años, en el Perú y otras naciones andinas se han cultivado diversas especies vegetales del género *Erythroxylon*, principalmente las variedades *E. coca lam* y *E. novogranatense*. Las hojas de este pequeño arbusto leñoso, denominadas vulgarmente *coca*, son conocidas por su uso como masticatorio y por su significado simbólico en el ritual mágico de los pueblos andinos. Pero además, durante mucho tiempo estas hojas han sido importantes como elementos de intercambio recíproco.¹

A fin de analizar el uso de la coca como medio de intercambio recíproco y de trueque con algunos alimentos, nos hemos valido tanto de información etnohistórica como etnográfica. Los datos etnohistóricos proceden de algunas de las primeras "visitas" españolas

1. Este trabajo es una versión ampliada de un artículo leído en la 60ª Reunión Anual de la Asociación Antropológica Americana, Nueva York, 18-21 de noviembre de 1971.

(1549, 1562, 1567), de los trabajos de Murra (1964, 1965, 1967, 1968, 1970) y de otras investigaciones. La información etnográfica contemporánea es producto del trabajo de varios investigadores, aunque fundamentalmente se basa en las propias investigaciones del autor, realizadas en el departamento de Huánuco, en la zona central del Perú².

La investigación giró en torno a las estructuras de alianza e interdependencia de dos pequeñas comunidades, consideradas en su contexto regional. Distantes entre sí unos 208 Kms. y situadas en diferentes altitudes (3,380 y 718 m. sobre el nivel del mar), entre las que se encuentran distintas zonas ecológicas (sierra-montaña, *Quechua-Yunga*) con diversificada producción agrícola (maíz, papas, coca), las comunidades de Puquio-Pampán y Matu-Wasi (ambos nombres ficticios),³ integran un complejo sistema socio-económico y ecológico con características similares a las de muchas comunidades de la sierra peruana.

Este estudio no pretende ser una descripción completa de la relación entre Puquio-Pampán y Matu-Wasi, ni examinar exhaustivamente el intercambio de coca por alimentos. Nuestro propósito principal es comprender por qué la coca se constituye en un elemento persistente de la cultura rural andina, pese a más de cuatrocientos años de esfuerzos de gobiernos, misioneros, autoridades coloniales, particulares, y organizaciones in

2. La investigación en la que se basa este trabajo se realizó en el departamento de Huánuco, durante el periodo de junio de 1969-octubre de 1970, y fue subvencionada por una donación (E-I-93) del Consorcio de Universidades del Medio Oeste para Actividades Internacionales de Indiana, que a su vez, está subvencionado por la Fundación Fard.

3. Se han usado nombres ficticios para todas las comunidades e individuos en este trabajo, con el deseo de proteger a los informantes -particularmente de Matu-Wasi-, de cualquier hostigamiento a raíz de cualquier declaración mía.

ternacionales por erradicar su cultivo y uso en las naciones andinas.

Si buscamos entender los problemas de la tradición y del cambio en las sociedades campesinas, debemos comprender las relaciones de intercambio que mantienen los campesinos en su comunidad, así como aquellas que los unen dentro de un sistema socio-estructural y ecológico mucho más amplio (Forman, 1970). En el caso de la coca, debemos alejar nuestra atención de su uso como masticatorio y analizar otros aspectos de su empleo⁴.

En este trabajo se pretende demostrar que una de las razones de la persistencia del uso de la coca en los grupos campesinos está en que permite a los pequeños productores maximizar su limitada capacidad de producción, al mantener patrones tradicionales de reciprocidad y modalidades de intercambio de coca y alimentos entre pobladores de distintos pisos ecológicos. En suma, veremos cómo valiéndose de esta red de intercambio, pueden convertir un saco de papas en ocho sacos.

I

Se sostiene, generalmente, que tanto el cultivo como el uso de la coca fueron un monopolio del Estado Incaico y de su aristocracia: (cf. Gutiérrez Noriega 1949, Naciones Unidas 1950, Zapata Ortiz 1952, Gagliano 1963). La información etnohistórica de 1549 y 1562 indica que éste no era el caso en el área que ocupa el departamento de Huánuco. En efecto, los grupos multi-étnicos lo-

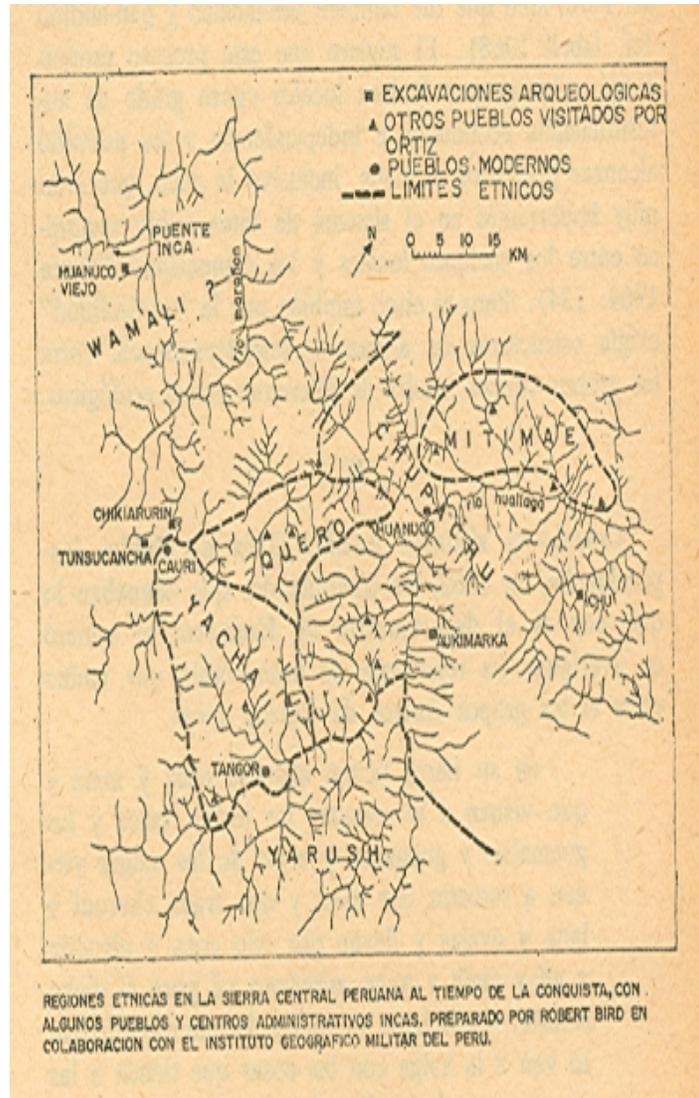
4. El término "utilidad" (o servicio), como lo dice Belshaw (1965: 3), no se refiere a un criterio técnico de eficacia, sino solamente a la noción subjetiva del actor.

cales no sólo cultivaban la coca para el Estado Inca, sino también para su propio uso.

El cultivo de la coca era un aspecto importante de la "verticalidad" ecológica andina (Murra 1967), claramente esbozada en la *Visita* que hizo Ortiz de Zúñiga a los diversos grupos étnicos del área de Huánuco, en 1562 (ver mapa). Dicha verticalidad involucraba tanto el control de zonas ecológicas múltiples, localizadas a diferentes altitudes y que producían una variedad de preciados recursos, incluyendo la coca, como los diversos métodos empleados para la explotación de estas zonas múltiples. Al respecto, un *kuraka* informaba a Ortiz:

...Ellos cosechaban maíz, papas, quinua, ollucos, mashua en algunas partes, y en otras tenían chacras para *coca*, algodón, ají, habas, zapallos, y en otras, hortalizas, camotes y otros alimentos y *coca* (Ortiz 1967: 31)"

El control sobre esta diversidad de zonas ecológicas conocidas como *yunga*, *kechua* y *jalka*, y sobre todo los valiosos recursos que ellas producían, fue mantenido a través de una serie de diferentes sistemas que incluyeron: 1. el envío temporal y permanente a estas zonas de miembros de la comunidad, junto con sus familias para trabajos de *mita*, así como el trabajo voluntario; 2. el usufructo de recursos propios de las zonas, incluyendo cocalos en la *yunga*, por diferentes grupos étnicos que no los poseían, a cambio del usufructo de recursos zonales requeridos para el ganado y la recolección de la sal; y 3. un intenso intercambio de preciados recursos, incluyendo la coca y los productos alimenticios, entre grupos campesinos ubicados en estas diversas zonas ecológicas (cf. Ortiz 1967; Murra 1964, 1967, 1968).



Ha sido demostrado por Murra (1964, 1967, 1968) que este proceso de "verticalidad" ecológica, incluyendo el cultivo de la coca, no solamente ocurrió durante el período de la dominación incaica en el sur y centro del Perú, sino que fue también pre-incaico y panandino (cf. Isbell 1968). El sugiere que este proceso proporcionó a los grupos étnicos locales cierto grado de autosuficiencia económica e independencia y les permitió alcanzar preciados recursos, inclusive la coca, que eran muy importantes en el sistema de intercambio recíproco entre los caciques locales y los campesinos (Murra 1964: 134). Pero es claro también que la "verticalidad" exigía estructuras de alianza e interdependencia entre los grupos étnicos locales de diferentes zonas ecológicas.

II

Cuando el visitador español Ortiz de Zúñiga impecionaba, en 1562, las comunidades que ocupaban lo que hoy es el departamento de Huánuco, se esmeró en averiguar las relaciones de intercambio que tenían entre si los grupos étnicos de aquella zona:

...en su tierra tienen algodón coca y maíz y que vienen a lo rescatar los indios yaros y los guamalies y guanucos y otros de las xalgas vienen a rescatar con ellos y que traen charqui y lana y ovejas y llevan. por elfo coca y algodón y ají y maíz y traen asimismo sal para el dicho rescate...asimismo los indios de este repartimiento van a la xalga con las cosas que tienen a las rescatar con los indios de ella por ganado lana y charqui lo demás que tienen...

Otro *kuraka* chupachu informaba a Ortiz que:

...tienen por comarcas los indios de Chinchacocha y yaros y guamalies y otros y con ellos tienen contrataciones y que los dichos indios vie

nen a la tierra de este cacique a rescatar ovejas y lana y coca y charqui que es cecina y estos dan a los dichos indios en rescate de ello maíz- y algodón coca ají y otros coca y cabuya y que algunas veces los de este repartimiento van. a la tierra de los dichos comarcanos a rescatar los dichos rescates y esto les es muy útil y provechoso para su vivienda y sus tentación (Ortiz 1967: 63).

Otro jefe informó que su comunidad, situada en la zona *kechua*, producía una amplia diversidad de cosecha mientras algunas de las comunidades vecinas "...no tienen más que papas y quinua y en otras papas y mashua y ollucos, y en otras, también papas y maíz..." (pág. 68). El jefe chupachu, don Francisco Nina Paucar, de la comunidad de Auquimarca, declaró a Ortiz:

...que, tienen por comarcanos los yaros y yachas y guamalies y chinchacochas y los mitimaes y los de Guanunco y con éstos contratan que éstos llevan a los otros coca -y maíz y algodón y ají y cabuya y les dan por ello carneros y ovejas y lana y cera y pescado y sal y los otros asimismo vienen a la tierra de éstos por lo mismo y que las cosas que se dan en este repartimiento son maíz y trigo y ají y coca y algodón y papas y otras comidas... (pág. 73).

Es obvio que estos canjes no se limitaban solamente a los Chupachu, desde que ellos abarcaban muchos grupos étnicos diferentes. Varios relatos de representantes de otros grupos aclaran la naturaleza de estos intercambios. De una entrevista con el jefe representante de los Rondo, Ortiz señala que:

...tienen contrataciones con los yachas y guamalies y chinchacochoa en que les llevan ají y rescatan con los guamalies lana y también a los

yachas llevan ají y papas y maíz y rescatan con ellos lana y ganado y a Chinchacocha llevan maíz y papas y ají y algunas veces coca cuando la tienen y por ello traen sal y lana y pescado y *que no hay entre ellos personas que lo tengan por trato y manera de vivir sino que cada uno como le viene la necesidad así lo hace y los otros asimismo vienen a ellos y de esta manera se comunican y contratan los unos con los otros* (1967: 179) . (Subrayado del autor).

El relato anterior, por consiguiente, no solamente reafirma la importancia de estos intercambios al facilitar lazos de alianza e interdependencia entre estos diversos grupos étnicos mediante el canje de preciados recursos, entre ellos la coca, sino enfatiza que estos intercambios se basaban más en la necesidad que en un interés comercial. Esto está más ampliamente confirmado por un jefe representante de los Querós, quien declaró:

tienen contrataciones con los Chinchacochas y los yaros que son serranos en que les llevan coca y maíz y ají y para ello rescatan lana y carnero y a los yaros van por sal y *que no hay mercaderos entre ellos que vive de este trato sino cuando lo ha menester cada uno va y los otros vienen a ellos...*(1967: 219)

Los Yachas, grupo étnico ubicado lejos de la zona productora de coca, o *yunga*, informaron a Ortiz que, con excepción de la comunidad de Quilcay, ellos no tenían cocales. Aun los de la única comunidad que alegaban acceso a mi cocal declararon que ellos no lo trabajaban porque era demasiado pequeño y no tenían tiempo para eso (Ortiz 1920: 329). No obstante, en un entrevista con Ortiz, un jefe Yacha declaró que:

...tienen por cómarcanos los indios de Chinchacocha y los Yaros y los Yungas y llevan a los Chin

chacocha y los Yaros, maíz, frijoles, y traen por ello de rescate lana y pescado y charqui y ovejas y carneros y a los de la coca llevan charqui de venado papas secas y cavi y traen rescate coca y con la coca rescatan sal y ají y algodón y van algunos indios alquilados a la coca, sin llevar otra cosa...(Ortiz, 1920: 306)

Por lo anterior, vemos varias modalidades importantes de intercambio. Comunidades sin cocaleros propios enviaban a sus miembros a la *yunga* para intercambiar sus productos alimenticios con aquellos de los cocaleros, y la coca, a su vez, era intercambiada por otros productos. Algunos miembros de la comunidad iban a los cocaleros "alquilados" sin llevar nada consigo.

Un último ejemplo de estos intercambios entre diferentes grupos étnicos, en zonas ecológicas diferentes y en contextos socio-estructurales algo distintos es proporcionado por los *mitimaes*, en la comunidad de Curamarca. Este grupo informó a Ortiz que ellos tenían cocaleros en la *yunga*, pero que no los trabajaban porque el tributo les quitaba demasiado tiempo (Ortiz 1920: 56). Sin embargo, se declaró también que:

...van a los yungas a rescatar coca y algodón y llevan para el dicho rescate cuyes y algodón, charqui y papas, y quinua y rescatan también coca, y los dichos coqueros vienen también a la tierra de estos a rescatar... (pág. 56).

En consecuencia, en el contexto del sistema socio-económico andino "tradicional", los intercambios de coca y de alimentos, entre grupos étnicos diferentes en zonas ecológicas diferentes, eran una modalidad importante en el proceso de la "verticalidad" ecológica, y du

5. Mellafe (1967) señala que durante este periodo los indios comenzaron a contratarse por *kuraka* locales como jornaleros en, las ciudades, áreas mineras y en los cocaleros.

rante este periodo el acceso a la coca significaba el acceso a los alimentos.

III

Han pasado más de cuatrocientos años desde que los *visitadores* españoles registraron la información que nos ha dado nuevos conocimientos en el proceso de "verticalidad" ecológica. La coca sigue siendo todavía importante en la cultura campesina andina, pero hoy día se nos ha advertido que la coca "debe ser considerada social y económicamente perjudicial", no sólo a la vida comunitaria, sino incluso a la "nación" (Naciones Unidas 1950: 58; Granier-Doyeux 1962: 8). Se nos ha dicho también que la coca perpetúa un bajo nivel de vida, siendo anti-económica (Granier-Doyeux 1962: 13) y que la coca es la causa directa del "atraso social y comercial" de la región andina (Sáenz 1949: 135).

Las generalizaciones precedentes plantean varios problemas. Primero, no se especifica qué se quiere decir por "comunidad" cuando se afirma que la coca es "perjudicial" a la vida de la "comunidad", y es obvio que tales declaraciones no se fundamentan en el examen objetivo de la coca en la vida de la comunidad campesina andina. Segundo, las declaraciones concernientes a la naturaleza "anti-económica" de la coca no se basan en la investigación desde el punto de vista de los campesinos, sino fundamentalmente en el hecho obvio de que la coca todavía es importante en los intercambios entre señores y campesinos. Pero, ¿cómo interpretar los intercambios de coca que se realizan entre un campesino y otro?

IV

El departamento de Huánuco ha sido por mucho tiempo un centro importante de producción de coca.

Esto está demostrado en el récord etno-histórico y en el hecho de que Huánuco ocupa 'actualmente el segundo lugar en cuanto a mayor producción de coca en el Perú, después del departamento del Cuzco. De acuerdo a las estadísticas recopiladas por el Banco de la Nación, de un total de 9,901,517 kilogramos de coca producido en el Perú en 1966, al departamento de Huánuco correspondió 1,817,461 kilogramos, o sea alrededor del 20% de la producción total. Se ha declarado que el total de la producción de Huánuco se dio en 32 "plantaciones", o haciendas, con más de 10 hectáreas de coca en cultivo; 924 cicales con más o menos 1 y 10 hectáreas cultivadas; y 2,760 cicales con menos de 1 hectárea cultivada (Banco de la Nación, 1967: Anexo 6). En otras palabras, la mayoría de productores de coca, en Huánuco, son considerados pequeños productores. De la producción total en el Perú, 9,091,517 kilogramos, el Banco de la Nación declara- que 18,184 kilos fueron utilizados dentro del país para la fabricación de la cocaína controlada por el Gobierno; 261,291 kilogramos fueron exportados, yendo 500 kilogramos a Francia y el resto a los Estados Unidos. El sobrante, o sea, 8,812,062 kilogramos es señalado como consumo dentro del Perú para "masticación" (1967: Anexo 11).

La mayor parte de la producción de coca, en Huánuco, es lograda en el área situada alrededor de Tingo María (ver mapa 11). Allí una de las muchas comunidades que contribuyen a la producción total, es la comunidad campesina de Matu-Wasi, ubicada en la provincia de Leoncio Prado.

V

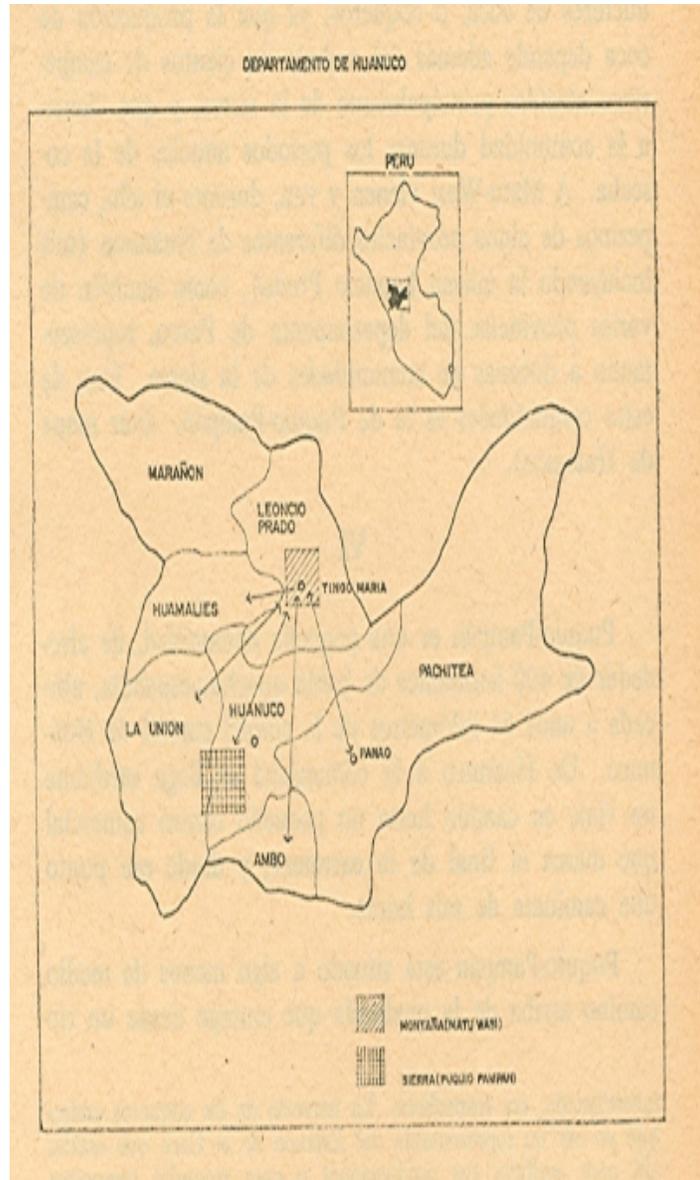
Matu-Wasi tiene una población de 150 productores de coca, más sus familias. Se desarrolló unos cuarenta años atrás como rama de la colonización de la zona central del valle del río Huallaga, impulsándose en

parte por la construcción del camino de la ciudad de Huánuco a Tingo María. La mayoría de los colonos originarios eran antiguos mejoreros⁶ y peones en una extensa hacienda de coca controlada por extranjeros, ubicada en el área de Chinchao a unos 50 kilómetros al este de la ciudad de Huánuco. Cuando en los años de 1970 los propietarios de la hacienda perdieron el control de la tierra en Chinchao, a muchos de los mejoreros y peones les fue ofrecida la oportunidad de colonizar, en la provincia de Leoncio Prado, tierras que fueron propiedad de la hacienda. Desde su establecimiento original ha habido muchos traslados de colonos, pero muchos de los habitantes oriundos, o sus hijos, permanecen en la comunidad. La mayoría de ambos, los primeros colonos como también los actuales habitantes, son de la provincia de Pachitea (el área de los Chupachu, a la cual nos referimos en el contexto etno-histórico), mientras otros provienen de las comunidades de los alrededores de la ciudad de Huánuco, otros de Chinchao, y unos pocos de los distantes departamentos de Ancash y Cajamarca.

La mayor actividad económica de los habitantes de Matu-Wasi es la producción de coca, aunque también se cultivan frutas, té y café. Los cicales de la comunidad varían en tamaño, desde uno con más de 10 hectáreas de coca cultivada, conocido como el de la "hacienda"; a varias docenas de cicales de 1 a 5 hectáreas, mientras que la mayoría tiene menos de una hectárea de cultivo⁷. La producción de coca en Matu-Wasi es de

6. Normalmente, campesinos que obtenían del hacendado, por contrato verbal, una parcela de tierra virgen, por un determinado tiempo, para aprovecharla a cambio de su habilitación agrícola.

7. Estas cifras se basan en los registros locales del Estanco de la Coca en Tingo María. Me fue imposible hacer un censo en Matu-Wasi por una serie de razones; pero la principal fue que mi presencia en la comunidad, durante todo el periodo de



pequeña escala y altamente comercial, siendo destinada la mayor parte de ella al monopolio controlado por el Estado, o Estanco de la Coca⁸, y, al sistema de comercialización nacional.

Matu-Wasi está poblada no solamente por los productores de coca, o coqueros, ya que la producción de coca depende además del trabajo de cientos de campesinos atraídos principalmente de la sierra, y que vienen a la comunidad durante los períodos anuales de la cosecha. A Matu-Wasi vienen y van, durante el año, campesinos de cinco provincias diferentes de Huánuco (seis incluyendo la misma Leoncio Prado), como también de varias provincias del departamento de Pasco, representando a docenas de comunidades de la sierra. Una de estas comunidades es la de Puquio-Pampán. (ver mapa de Huánuco).

VI

Puquio-Pampán es una pequeña comunidad, de alrededor de 400 habitantes de habla quechua-española, ubicada a unos 64 kilómetros de la ciudad capital de Huánuco. De Huánuco a la comunidad se llega mediante un viaje en camión hasta un pequeño centro comercial que marca el final de la carretera, y desde ese punto una caminata de seis horas.

Puquio-Pampán está situado a algo menos de medio camino arriba de la quebrada que emerge desde un río

investigación, era sospechosa. La mayoría de los coqueros creían que yo era un representante del Estanco de la Coca que estaba allí para verificar sus producciones o para recaudar impuestos adicionales, o que pertenecía a la PIP y buscaba producción ilegal de cocaína.

8. El Estanco de la Coca, o monopolio de la coca gubernamental fue creado por Decreto Legislativo N° 11046 en 1949, después de muchos años de debate. Tiene poder para controlar la plantación, cultivo, cosecha, recolección, distribución, consumo y explotación de la coca.

torrentoso, en el extremo bajo de las tierras de la comunidad, y asciende de una altitud de 2,700 metros a más de 4,200 m. en el extremo más alto de las tierras de la comunidad.

La comunidad es pequeña, en términos del área total del terreno, y consta de aproximadamente 450 hectáreas. La densidad de población es algo menos que 1 persona por hectárea.

Los puquiopampanos dividen las tierras de la comunidad en dos amplias zonas ecológicas. La zona baja, o *kechua* (quebrada), que representa el 40% del área de terreno, fluctúa desde una altitud de 2,700 metros en su extremo más bajo, a una altitud de 3,054 metros sobre el nivel del mar en su punto más alto. El principal producto de esta zona es el maíz, pero se cultivan también otros productos como trigo, cebada, ajos, arvejas, calabazas, habas, cebollas y una cantidad limitada de papas. Alrededor del 40% de la zona está irrigada por una serie de pequeñas acequias. El resto del área depende del comienzo de las lluvias, en noviembre, para su siembra.

La zona alta o *jalqa* (altura) forma el 60% del área de terreno y fluctúa, en altitud, desde los 3,054 metros a más de 4,260 metros sobre el nivel del mar en su punto más alto. Esta zona es el área principal de producción de tubérculos, siendo la papa, la oca y el olluco los productos más importantes. Ambas zonas son aprovechadas para la crianza de ganado.

No obstante que Puquio-Pampán puede parecer aislada del mundo exterior, no lo está, y para conocer a la comunidad se requiere que observemos brevemente el contexto regional y extra-regional de la comunidad.

La región que rodea la comunidad de Puquio-Pampán se caracteriza por una serie de ríos pequeños y muchas quebradas que cortan el área. Cuando se viaja

desde el pequeño centro comercial, cuesta arriba por la senda estrecha que divide el extremo bajo de la comunidad, se observa que la mayor parte de las comunidades en el área tienen zonas ecológicas similares a las descritas en Puquio-Pampán.

La historia general de la región, desde el tiempo de la conquista española, ha sido el fraccionamiento del área en pequeñas y más pequeñas unidades políticas, cada una con sus límites específicos y con sus jefes políticos. En un tiempo la mayor parte del área fue, controlada por varias comunidades grandes situadas en la *jalqa*, pero con el paso del tiempo, el dominio político de estas comunidades ha disminuido y ellas han visto declinar su control sobre la tierra *kechua*, a tal punto, que ahora tienen bajo su jurisdicción escasas tierras para el cultivo de maíz.

El contexto extra-regional también debe ser tomado en cuenta, ya que incluye los cocalos de Matu-Wasi como también otras áreas. De las 58 familias encuestadas, la mitad de ellas tienen personas que han trabajado en Lima como cocineras, domésticas, empleadas de hotel, mozos, obreros de construcción y en varios otros trabajos sencillos y de baja remuneración. La mayoría de los puquio-pampanos han trabajado en haciendas de la costa como peones, tanto en algodón como en azúcar. Muchas familias tienen miembros que aún viven en Lima, donde trabajan en las ocupaciones antes mencionadas.

El 30% de los varones jefes de familias, como también cierto número de mujeres, ha trabajado en las minas de Cerro de Paseo y sus alrededores; actualmente buen número de familias tiene personas trabajando en los mismos lugares. Otras familias tienen miembros que han trabajado como mozos, obreros de construcción; domésticas, cocineras, y en otras ocupaciones en la ciudad de Huánuco, y muchos han trabajado en las hacien

das que rodean la ciudad. Recientemente, algunos hombres han comenzado a trabajar en la comunidad de Baños, en el departamento de Huánuco, como peones de otros campesinos.

Pero, tal vez lo más significativo de todo es que el 92% de las familias tienen miembros masculinos y femeninos que han trabajado en la selva de Huánuco. De éstos, 82% se han dedicado al cultivo de la coca y el 72% de estos últimos lo han hecho en los cocales de Matu-Wasi, a 208 Km. de distancia de Puquio-Pampán. Aquellos que han trabajado en el cultivo de la coca, pero no en Matu-Wasi, son generalmente hombres y mujeres mayores que en otro tiempo trabajaron en las haciendas de coca, en el área de Chinchao. Aquellos que han trabajado en la *yunga*, pero que no se han dedicado al cultivo de la coca, lo han hecho en la producción de frutas, café, té o goma. En suma, los puquiopampanos no solamente dependen de su propia comunidad sino de un contexto ecológico mucho más amplio.

VII

Ahora que hemos comprobado que Matu-Wasi y Puquio-Pampán están relacionadas entre sí, mediante el cultivo de la coca, debemos establecer, con ejemplos, algo sobre la dinámica de sus relaciones. La siguiente información está basada en extractos de los apuntes de campo que tomamos mientras viajábamos con un campesino cultivador de coca, Juan ⁹, desde la comunidad de MatuWasi a la comunidad de Puquio-Pampán. Este viaje se suele hacer en una serie de etapas, de MatuWasi a Tingo María, de allí a Huánuco, y luego de Huá

9. Al tomar las notas de campo, transcribir entrevistas u otras observaciones, todos los individuos e informantes fueron codificados de acuerdo a una secuencia de números consecutivos. En el texto se han usado nombres ficticios en lugar de los números.

nucu al pequeño centro comercial desde donde comienza la marcha a Puquio-Pampán. En el viaje, Juan y yo estábamos acompañados por cuatro jóvenes, Antonio, Pedro, Julio y Rufino, que volvían a Puquio-Pampán después de haber permanecido, por períodos mayores de un mes, trabajando en el cocal de Juan y de varios otros en Matu-Wasi. El propósito declarado de este viaje fue el de presentarme a la comunidad de PuquioPampán, donde más tarde mi esposa y yo nos quedaríamos a vivir (diciembre 1969). Juan llevaba consigo 12 libras de coca y tanto Antonio como Pedro llevaban cada uno 25 libras o una arroba de coca de la *yunga*, mientras que los otros dos hombres tenían varias libras cada uno. Las notas comienzan siguiendo las dos horas de viaje en etapas de Huánuco al final de la carretera y el comienzo de la marcha a Puquio-Pampán.

27 de octubre de 1969-Notas de campo

En Hatun Mayo, Juan, Antonio y yo nos encontramos con Pedro, Julio y Rufino. A las 2:40 juntamos nuestras pertenencias y comenzamos a caminar a Puquio-Pampán. La estrecha senda estaba atestada de hombres, chicos, burros, ovejas y caballos cargados, en camino a los centros comerciales de Viques y de Huánuco. En el camino nos paramos a conversar con dos hombres que Juan reconoció y, después de los saludos a cada uno de ellos, les entregó un puñado de coca y les preguntó cuándo iban a trabajar a Matu-Wasi, añadiendo que no se habían visto desde hacía un buen tiempo. Ellos declararon que primero tenían que terminar de cultivar sus papas, pero le aseguraron que irían a MatuWasi inmediatamente después. Continuamos nuestro camino parando a los largo de la ruta varias veces, para descansar. Esto se hizo sobre todo (por mí, ya que me estaba agotando rápidamente a causa de la altura. En cada parada Juan nos entregaba a todos un puña

do de coca, comentando que teníamos que "chaqchar"¹⁰ coca durante el viaje".

Yo caminaba algo rezagado del resto durante la mayor parte del viaje, que nos llevó a través de las comunidades de Prican y Chocotán ubicadas en el camino.

Unas cuatro horas y media después llegamos a la bifurcación de la senda, el ramal bajo que continúa hacia la sierra alta y la senda de más arriba que va a la comunidad de Puquio-Pampán, ubicada a más o menos a medio camino cuesta arriba de la quebrada y a una media hora de caminata desde este punto. Antonio, Pedro, Julio y Rufino tomaron la senda alta, mientras Juan y yo continuamos por la senda baja, llegando finalmente a la casa de Jorge, compadre de Juan, a quien yo había conocido en Matu-Wasi varios meses atrás.

Juan y yo fuimos acogidos con gran entusiasmo e inmediatamente nos hicieron entrar al cuarto más bajo de la casa. Juan nos dio a Jorge y a mí un poco de coca y comenzamos a chaqchar. Se nos unió José, el hijo de Jorge, quien también saludó a Juan como "compadre". La conversación, a este punto se centró en la salud de cada uno, especialmente de Jorge que había estado enfermo (murió varios meses más tarde). Ambos, Jorge y José preguntaron a Juan si había traído coca. Este dijo "sí, un poco". Ambos estaban interesados en lo que yo estaba haciendo en Puquio-Pampán y Juan les informó que yo era un "estudiante".

Jorge comenzó a arreglar una pequeña mesa de madera, cubriéndola con una pequeña manta blanca, y poco después la esposa de José nos trajo comida. Juan y yo comimos solos, mientras los otros comieron en la pequeña edificación ubicada al lado de la casa

10. Masticar coca.

que sirve como área para cocinar y comer. La comida consistió de papas sancochadas, sopa de papas y *cancha* de maíz.

Después de la comida se nos unió Jorge. A él le fue entregado algo de coca por Juan y mientras preparaba su bola le dijo a este que la noche anterior había consultado a su coca y estaba seguro de que Juan no iba a venir este año. Este señaló que había venido y que por lo tanto Jorge estaba equivocado.

La mayor parte de la conversación que siguió se centró en la cosecha de coca de Juan y en la próxima de papa de Jorge. El primero preguntó al segundo cuándo regresaría a trabajar a Matu-Wasi y Jorge expresó -que podría volver tan pronto como la cosecha de papas se terminara, pero mencionó que estaba mal de salud. Juan le preguntó si traería una arroba de trigo y una oveja cuando viniera, añadiendo que se los canjearía por coca. Jorge aceptó hacerlo y dijo que si él no podía venir se los enviaría con José. Se pasó coca otra vez y continuamos chaqchando, habiéndonos unido también la esposa de Jorge. Cada uno se quedó admirado de que yo mascase coca, y Juan, quien me había enseñado muchos de los puntos más importantes para chaqchar, les dijo "sí, el gringo chaqcha como nosotros", lo que produjo una risa cordial de todos.

Continuamos chaqchando y conversando por una hora más o menos. Jorge arregló en el piso varios cueros de oveja, tanto para Juan como para mí, y nos acostamos. Estaba agotado. Hacía un frío penetrante y el liviano poncho que yo había traído, casi no abrigaba. En algún momento, durante la noche, José entró al cuarto y despertó a Juan para preguntarle si quería canjear coca por papas. Este contestó que sí, pero no hasta la mañana, y se durmió nuevamente.

28 de octubre de 1969

Juan y yo despertamos a las 6.30 y salimos a la parte frontal de la casa. Allí estaban sentados Jorge, José y otro señor, Dacio. Después del saludo, Juan preguntó a este último, un hombre relativamente joven, dónde había estado tanto tiempo, añadiendo que hacía por lo menos un año o más desde que había estado en Matu-Wasi. Dacio dijo que el año pasado había estado en Lima y que había vuelto recientemente a Puquio-Pampán, donde ha estado trabajando en su chacra. Preguntó a Juan cómo había sido su cosecha de coca, y éste contestó que había sido buena y él a su vez le preguntó como iba a ser su cosecha de papa este año. Dacio dijo que él esperaba que fuera buena, e inmediatamente después preguntó entonces a Juan si había traído algo de coca, y éste respondió "un poquito".

A las 7.15 am. Juan y yo nos fuimos conducidos a la casa de Dacio, ubicada cerca de la casa de Jorge. Dacio preparó una pequeña mesa de madera y la cubrió con una manta blanca, que dijo haberla hecho él mismo, y Juan y yo nos sentamos solos mientras Dacio fue a un cuartito que sirve como cocina. Poco después nos sirvieron el desayuno, dos huevos fritos para cada uno, charqui de carnero, cancha de maíz, mote, y café de cebada. Como ha sido característico hasta ahora, Juan y yo comimos ,solos mientras los otros comían en la cocina.

Después de la comida, Dacio junto con Pablo, su "tío", quien vive en la puerta contigua, nos acompañó a la casa de este último. Aquí otra vez se preparó una pequeña mesa de madera: cubierta por una manta blanca y se nos sirvió otro desayuno con dos huevos fritos para cada uno, cancha de maíz, café de cebada. Y aquí también comimos solos. Pregunté a Juan si él comía así cada vez que venía a Puquio-Pampán

y él dijo que sí, y recordé el comentario de su esposa antes de partir para Puquio-Pampán, que la gente de Puquio-Pampán era muy generosa no obstante que tenían poca comida.

Después del desayuno fuimos con Dacio y Pablo al campo de maíz del primero, ubicado al frente de su casa. Está situado en una estrecha pampa, en el extremo más bajo de la comunidad, en un área que parece ser la única superficie plana de los alrededores. Aquí se nos unieron Jorge y José. Dacio empezó por entregar puñados de coca a todos, consultando primero a Juan si yo masticaba coca, antes de entregármela. Juan le dijo que sí y esta respuesta fue respaldada por Jorge y José. Nos sentamos en el suelo preparando nuestras bolas. Ellos se estaban disponiendo a sembrar el maizal de Dacio. La mayor parte de la conversación en ese momento se centralizó en la llegada de las cosechas de choclo y papas en Puquio-Pampán. Pablo precisó que era difícil juzgar exactamente cómo vendrían las cosechas, dijo que "aquí en la sierra algunos años tienes una buena cosecha y otros años no la tienes". Dacio me indicó también que aquí en la sierra, "es una costumbre que se dé coca a los que le ayuden en su trabajo", añadiendo que la coca era cara: que cuesta 32 soles la libra o 2 soles la onza.

En ese momento, la esposa de Jorge vino al maizal a invitarnos a Juan y a mí a su casa. Aquí se nos sirvió un tercer desayuno, compuesto de papas sancochadas, sopa de papas y cancha de maíz. Y aquí, otra vez, Juan y yo comimos solos.

Después de la comida hicimos una corta caminata hasta el punto donde encontramos a tres hombres, Félix, Francisco y Jesús, tres hermanos que estaban en plena construcción de una casa de adobe para el primero de ellos. Saludaron calurosamente a Juan y nos

ofrecieron asientos en cueros de oveja que Francisco estaba arreglando solícitamente. Tan pronto como nos sentamos, preguntaron a Juan cómo había sido la cosecha de coca y si había traído algo. Juan dijo que "sí, un poquito". Tanto Francisco como Jesús han trabajado en Matu-Wasi para Juan, y Jesús dijo que me había visto en Matu-Wasi varias veces en los meses anteriores. Yo pregunté a Félix si había trabajado en la montaña, y dijo que allí no había estado nunca, señalando que él había pasado los cinco últimos años en Lima, donde había estado en el ejército, y que sólo recién había vuelto a Puquio-Pampán. Mientras Félix y yo conversábamos, Francisco se aproximó y comenzó a arreglar una manta en el suelo, frente a Juan y a mí. Jesús salió de la casa con dos tazones de lacro de cebada que los puso encima de la manta. Luego volvió con papas sancochadas y un *mate* de cancha de maíz que colocó delante de nosotros. Se me preguntó si yo había comido antes lacro y dije que no. Félix dijo que era "bien rico", lo que realmente era, y añadió que aquí en Puquio-Pampán, el lacro estaba hecho de maíz, cebada, papas y trigo. Hasta ahora ésta fue la primera vez que alguien nos había hablado mientras comíamos. Antes de que pudiéramos terminar, los tres hombres volvieron a su trabajo en la casa. Nótese que Juan no había dado coca porque se había olvidado de traerla de la casa de Jorge.

Después de la comida, la cuarta en la mañana, agradecimos a cada uno y nos dirigimos a la casa de Jorge. Cuando llegamos fuimos recibidos por una mujer, quien preguntó a Juan si canjearía coca por papas. El dijo que sí 10 haría, preguntándole cuánto quería cambiar. Acordaron cambiar un mate real de papas por un mate real de coca. En la casa de Jorge, la mujer llenó un mate grande con papas y se las entregó a Juan, que las puso en un costal. El, a su vez, puso coca en el ma

te y lo entregó a ella, añadiendo un puñado extra y comentándome "su yapita pues".

En la casa de Jorge, Juan pesó ocho libras de coca, usando una romanilla, y se las dejó a Jorge. Entonces él y, yo salimos de la casa (10.45 am.) y comenzamos a caminar hacia arriba por la quebrada que conduce a la comunidad de Puquio-Pampán, la que no se puede ver desde la parte baja. Cuando finalmente llegamos al pueblo, tras una subida que debe haber sido de más de 300 metros de altura, creí que me iba a morir de cansancio.

Una vez en el pueblo fuimos a la casa de Aureliano, un compadre de Juan, pero no había nadie. De allí nos fuimos a la casa de Pedro, donde encontramos a una mujer y a un hombre, siendo éste el padre de Pedro y Julio quienes habían venido anteriormente con nosotros de Matu-Wasi. Juan les entregó un puñado de coca a todos los presentes. Mientras nos sentamos a chaqchar, una mujer entró al cuarto con dos tazones grandes de mazamorra de calabaza y los sirvió a Juan y a mí. Creí que iba a explotar por todo lo que había comido hasta entonces, pero me las arreglé para comer más o menos la mitad y Juan, que ya había terminado la suya, comió también el resto de la mía.

Durante la conversación, de la que yo perdí buena parte, me convertí en el punto de curiosidad de cada uno de los presentes que preguntaban qué estaba haciendo en el pueblo, y si yo era un "*pishtaku*"¹¹. Juan dijo que yo era un "estudiante" y que no era un "*pishtaku*". Dio más puñados de coca a cada uno y él y yo nos fuimos entonces a la casa de Antonio, quien también había venido con nosotros a Matun Wasi. Luego de

11. Personaje que se cree asesina a los campesinos para extraerles la grasa que sirve para hacer funcionar máquinas en el extranjero.

nuestra llegada, las mujeres se precipitaron a la cocina y comenzaron a cocinar. Un vecino vino y entregó a una de ellas un plato de comida. El mismo Antonio se ocupó de preparar una pequeña mesa de madera cubriéndola con una manta blanca, y en poco rato, a Juan y a mí se nos había servido un mate grande de *tocosh* de papas. Juan preguntó a Antonio si podía prestarle un burro mañana y éste contestó que sí. Juan terminó su *tocosh* y entregó un puñado de coca a todos, comenzando ellos a *chaqchar*. Debo haber estado sentado allí más o menos 30 minutos, tratando de terminar el resto de mi *tocosh*, mientras ellos se sentaban alrededor conversando y masticando coca. No me fue posible terminar el *tocosh* y cada uno de ellos sabiendo que era la primera vez que lo comía, me dijo: "hay que acostumbrarse al *tocosh*, gringo". Más o menos a las 5.30 pm. salimos de la casa de Antonio y regresamos a la de Pedro y Julio. Cuando llegamos, ya estaba preparada una pequeña mesa de madera cubierta por una manta blanca, y se nos sirvió otra comida. Esta vez papas sancochadas, sopa de papas y café de cebada. Comimos otra vez solos y, no obstante estar lleno, me las arreglé para comer todo lo que me sirvieron. Lo mismo hizo Juan.

Salimos a las 6.00 pm. más o menos y regresamos a la casa de otro hombre, Humberto. Esta vez, Dora, su esposa, se ocupó de cocinar y ella y Juan conversaron sobre el viaje a Huánuco que estaba haciendo Humberto a fin de conseguir materiales para la escuela que la comunidad está construyendo. Poco después se nos sirvió una comida, bollos fritos de maíz y café de cebada. Créase o no, esto era tan sabroso que comí todo lo que sirvieron. De hecho, parecía que Juan y yo estábamos compitiendo para ver quien podía comer más. Mientras comíamos, Rosa nos había dejado solos y cuando terminamos ella regresó y fuimos a la casa

contigua. Juan nos dio a ambos un *puñado* de coca y los tres comenzamos a chaqchar. Rosa se sorprendió de que yo masticase coca. Sacó de un armario una botella de aguardiente, encontró un vaso corto y se lo dio a Juan, quien sirvió un trago y se lo pasó a ella. Rosa lo bebió y entregó el vaso a Juan, quien me sirvió un trago y después se sirvió uno para él. Yo invité cigarrillos y nos sentamos a conversar. Para entonces, yo estaba tan lleno y cansado que perdí la mayor parte de lo que se decía. Juan llenó su *shuti* con coca y el resto lo puso en el de Rosa, alrededor de 2 lbs. Ellos continuaron hablando y masticando coca, pero yo me quedé dormido; y era las 11 pm. cuando me despertaron para que así pudiésemos arreglar las camas para Juan y para mí.

29 de octubre de 1969

Nos despertamos a las 6.30 am. En frente de la casa de Humberto y Rosa encontramos a Enrique, quien preguntó a Juan si tenía algo de coca que quisiera canjear por maíz. Juan dijo que sí y conversaron sobre el valor del intercambio. Nos fuimos con Enrique a su casa, ubicada en los extremos más altos de PuquioPampán. Cuando llegamos, Enrique comenzó a desgranar el maíz en un *tupu*, o pato de barro usado para cocinar y también como unidad de medida. Había acordado canjear un tupu de maíz desgranado por 1/2 lb. de coca. Anteriormente, Enrique había trabajado para Juan en Matu-Wasi. Mientras desgranaba el maíz, Enrique me comentó que la gente del área de Patay Rondas venía algunas veces a Puquio-Pampán para canjear coca por papas y maíz, agregando que ellos generalmente venían durante la época de las cosechas. Cuando terminó de desgranar el maíz, preparó una pequeña mesa de madera cubierta con una manta y nos sirvió un desayuno compuesto por *hacha caldo*, papas san

cochadas y cancha de maíz. Comimos solos, mientras Enrique comía con su familia.

No bien terminamos esta comida, una segunda compuesta por huevos fritos (dos para cada uno), papas fritas y cancha de maíz nos fue enviada desde la casa contigua, por el "suegro" de Enrique. Después de comer fuimos a la casa vecina, acompañados por Enrique que ayudó a espantar a los perros, y yo fui presentado a otro hombre. Este y Juan acordaron canjear dos tupus de maíz por una libra de coca y con su mujer comenzaron a desgranar maíz. Entonces le entregaron a Juan alrededor de ocho *tinkis* (pares) de maíz, comentando que eso era *apachicuy*¹² para que "coma". Juan les agradeció y regresó a la casa de Humberto. Allí se nos sirvió un tercer desayuno de papas fritas y café de cebada. Rosa dio a Juan varios *tinkis* más de maíz, un mate real de cebada y un mate real de habas, como *apachicuy* para que "coma" la esposa de Juan.

Fuera de la casa de Rosa encontramos a Francisco, quien dijo que Humberto había enviado un telegrama pidiendo a cada uno de la comunidad poseedor de un burro, lo traiga esta mañana al centro comercial Hatun Mayo, explicando que Antonio ya había partido con varios burros. Aquí nos reunimos con Pedro. Juan le preguntó si llevaría maíz y otros alimentos que había reunido en la casa de Jorge; luego nos guió quebrada abajo.

En la casa de Jorge se reunió cierto número de gente para vemos partir. Ellos también habían traído algo de maíz y papas que aparentemente Jorge había cambiado por la coca que Juan le había dejado la noche anterior. José vino con dos burros y fueron cargados acaso con 150 o más lbs. de papas, maíz, habas,

12. Regalo que se entrega "para que te lo lleves".

cebada. Enrique llegó a recoger la 1/2 lb. de coca que había cambiado por maíz anteriormente, así como también la libra que Juan había canjeado con su vecino. Felipe, a quien conocí en Matu Wasi anteriormente, vino también a la casa. Explicó a Juan que iría a MatuWasi la próxima semana. Félix pasó y pidió a Juan que le adelantara 100 soles, diciendo que él vendría a Matu Wasi con Felipe, la semana próxima. Juan se los dio.

Juan sacó puñados de coca para cada uno de los presentes y, después de las despedidas y algunas fotos, Juan, José, burros y yo partimos de Puquio- Pampán.

Al cruzar la pequeña comunidad de Chocotán, varios hombres que estaban cultivando maíz en el campo cercano corrieron a ver a Juan. Había conocido a dos de ellos en Matu-Wasi, varios meses atrás, cuando estaban trabajando en un cocal. Juan entregó un puñado de coca a cada uno de ellos y les preguntó cuándo regresarían a Matu-Wasi. Ellos dijeron que pronto. Uno de ellos fue a su casa y vino con 5 tinkis de maíz que entregó a Juan, manifestando que eran para su esposa. Continuamos en nuestro camino y más tarde encontramos a otro hombre, a quien yo, había conocido antes en Matu-Wasi. Juan también le dio un puñado de coca, preguntándole cuándo vendría a trabajar para él. Este dijo que vendría en noviembre. Continuamos nuestro camino llegando finalmente a Hatun Mayo a las 12.40 pm. La caminata cuesta abajo fue mucho más fácil que la marcha cuesta arriba de varios días atrás. En Hatun Mayo el "mixto" de Huánuco acababa de llegar y Humberto y unos 12 hombres de Puquio Pampán estaban ocupados descargando 50 sacos de cemento, clavos y tela metálica que habían recibido de Cooperación Popular para la escuela de Puquio-Pampán. Juan y yo nos unimos a ellos y les ayudamos a descargar.

Cuando terminamos fuimos a una tienda cercana donde tomamos varias cervezas. Humberto, el compadre de Juan, y el actual juez de paz de Puquio-Pampán me explicaron que la comunidad estaba construyendo su propia escuela, añadiendo que, inclusive, iba a tener ventanas de vidrio. Me preguntaron si me había gustado Puquio-Pampán y yo contesté que sí, especificando que había sido muy bien alimentado mientras estuve allí. Humberto se rió de esto.

Mientras bebíamos la cerveza, el dueño de la tienda, un primo de Humberto, le preguntó a Juan si le vendería varios fardos de coca. Juan le preguntó cuándo los quería y el hombre dijo que en cualquier momento. Juan dijo que él mismo los traería a Hatun Mayo después de la próxima cosecha.

Para este momento, el mixto estaba listo para partir hacia Huánuco. Nos embarcamos, agradecemos a cada uno y partimos hacia Huánuco, en viaje de retorno a Matu-Wasi.

En relación al viaje de Juan desde los cocales de Matu-Wasi a Puquio-Pampán, me gustaría recordar al lector la declaración hecha en la comunidad de Curamarca, en 1562: "... los dichos coqueros vienen también a la tierra de estos a rescatar... (Ortiz 1920: 56)". Quisiera también precisar, si ninguna otra cosa aparece en forma clara de los eventos precedentes, que las declaraciones de Wolff (1950: 147) establecen: v... los indios que mastican coca no están preocupados por su comida..."; y las manifestaciones de que su "desnutrición" se debe a la falta de apetito ocasionada por el "efecto anestésico" producido por la masticación de la coca, son engañosas y carecen de respaldo. Juan, quien regularmente mastica coca, evidentemente no 'mostró ningún efecto dañino en cuanto a su apetito, no solamente en el ejemplo anterior, sino a través de todo el periodo de estudio. La comida fue un elemento de

particular importancia durante todo el viaje, así como la importancia de los intercambios recíprocos que comprenden a la coca y los alimentos. A la hora que Juan y yo partimos de Puquio-Pampán, Juan se había asegurado de ayuda para su próxima cosecha de coca, había reafirmado muchos de los lazos entre él, su esposa y sus muchos compadres, comadres y otros en la comunidad; y había acumulado unas 150 lbs. de productos alimenticios, incluyendo maíz, papas, ocas, ollucos y otros productos altiplánicos, como resultado de obsequios directos o de canjes por la coca. Más aún, él había realizado varios "contratos" para que se lleven alimentos a Matu-W así con el objeto de intercambiarlos por coca.

El viaje que Juan y yo hicimos a Puquio-Pampán es típico de los muchos que él realiza durante el año, no solamente a Puquio-Pampán, sino también a otras comunidades. Más aún, es el típico viaje que realizan otros coqueros de Matu-Wasi a las comunidades serranas, como también los coqueros de otras áreas tales como Patay Rondas. Todos ellos desarrollan relaciones especiales con determinadas comunidades, por toda la sierra, y los viajes, como aquél hecho por Juan, son importantes tanto para sus actividades de producción como para el aprovisionamiento de sus hogares¹³.

VIII

Ahora tomemos un ejemplo de uno de los muchos viajes que los puquio-pampanos realizan durante el año a los cocales de Matu-Wasi.

13. Después de su retorno a Matu-Wasi, Juan usó parte de los productos alimenticios que había reunido en Puquio-Pampán para alimentar a los miembros de su familia y a sus peones; todavía otra parte de esta comida fue distribuida entre los agricultores que secan su coca en su secador.

Lo que sigue son extractos de la conversación grabada con un hombre, Tito, quien acababa de pasarse la semana anterior trabajando en una cosecha de papas de uno de sus parientes, en una comunidad ubicada en la *jalqa*, a un día de caminata de Puquio-Pampán. Por su ayuda en la cosecha, había recibido una lata de papas, alrededor de 25 lbs., por cada día de trabajo, así como su *payle*¹⁴; y regresó a Puquio-Pampán con dos sacos de papas. En el momento de la entrevista él estaba preparando sus papas y sus pertenencias para emprender viaje a los cocaleros de MatuWasi.

Tito había estado durmiendo y comiendo en nuestra casa durante varios días, como resultado de un conflicto que tuvo con su conviviente. Después de la comida, estábamos sentados en la "parte frontal de la casa". Le entregué a Tito un puñado de coca. Después de recibido con ambas manos, lo elevó hasta la altura de la boca diciéndome: "Gracias voy a chaqchar en su nombre. María santísima *cuca*..."

Tito sostenía las hojas de la coca con las manos abiertas. Las examinó detenidamente y entonces extendiendo las manos hacia mí dijo: "todo está bien. ¡Kattay! tú vas a tener buena suerte. Cuando la coca sale mal puedes enfermarte o hasta morirte. Cuando viene bien, quiere decir que tú tendrás buena suerte. Todo estará bien. La coca te lo advierte. Uno tiene que hablar a la coca, haciéndole una pregunta, y luego examinarla para la respuesta. La coca te aconseja. Masticar coca es otra cosa. Cunda tú la masticas y las hojas salen de la boca enteras, tallo y todo quiere decir que tendrás buena suerte. Si las hojas salen con los tallos rotos, quiere decir que tendrás mala suerte..."

14. Regalo que se otorga "por recoger".

RB: "¿ Cuándo fue la primera vez que fuiste a la montaña ?"

Tito: "Cuando fui a la montaña (selva) por primera vez era puro "monte" ¹⁵, nada más. Para comer, tenías agua hervida con un poquito de sal, mote y plátanos, nada más. No era como es ahora. Entonces trabajabas de 6.00 am. a 6.00 pm. y ganabas 50 centavos al día. Yo trabajaba en las haciendas Huacura, Mesapata, Chinchao Chico, Chinchao Grande, Pampayacu y Bella Vista. Ibamos a trabajar por la coca.. Tienes que tener coca para trabajar tu chacra aquí. Antes, solamente unos pocos conocidos iban a trabajar a la montaña. Ahora todos los comuneros van, incluso los muchachos y algunas de las mujeres. Ahora hay abundancia de camiones que van a la montaña y uno puede ir donde desea. Lo que se necesita es el dinero.

RB: ¿Cuándo fue la primera vez que fuiste a trabajar a Matu-Wasi? .

Tito: Primero fui a trabajar en la carretera de Huánuco a la montaña. Supongo que casi cuarenta años atrás. Mientras trabajaba en la carretera, conocí al padre de Juan y me preguntó si yo quería venir a trabajar para él. Entonces Matu-Wasi era todavía puro monte. Fui a trabajar para él. Y nos volvimos compadres. Yo corté el cabello de Juan cuando era sólo un niño. El también es mi compadre.

RB: ¿Van a la montaña por la coca muchos hombres de aquí?

Tito: Sí. Todos los de aquí excepto uno. El fue una vez pero nunca más volvió. Le tiene miedo al calor. Además, tiene abundante chacra...

RB: ¿Por qué necesitan coca aquí?

15. Selva virgen.

Tito: Aquí cada uno necesita coca y está escasa. Necesitas coca para trabajar tu chacra. Si tienes animales tienes que masticar la coca para ver si algo malo les va a suceder. Algunas veces se enferman y mueren y algunas veces viene un ladrón y se los roba. Si tienes coca puedes "hacer igualar" (compensar) tales cosas si perdieras un animal. Necesitas coca para el cerro (*jirca*). Cuando trabajas en las minas necesitas la coca para masticarla con el cerro. Cerro es muy poderoso en las minas. Allí le tienes que dar coca envuelta en un pañuelo limpio, una botella abierta de coñac y un paquete de cigarrillos...Cerro es bueno contigo mientras no lo olvidas. Si lo olvidas te retorcerá. No debes olvidarlo. ¡Quiénes somos nosotros comparados a cerro!; ¡él está vivo. . .!

RB: ¿Llevarás en la mañana esos sacos de papa a la montaña?

Tito: No. Venderé un saco en el mercado para mi pasaje. El otro lo llevaré a la montaña para canjearlo por coca.

RB: ¿Con quién lo canjearás? .

Tito: Con mi compadre Juan.

Hasta este punto, esta conversación nos proporciona información concisa, aunque incompleta, de cómo la gente de Puquio-Pampán necesita coca. Como Tito dice, "cada uno aquí necesita coca. .." Esto indica que todos en la comunidad, adultos, hombres o mujeres, menos un pequeño número de gente, mastican coca regularmente. Entre las excepciones están la profesora de la escuela, quien es la única *misti* o mestiza en la comunidad y un hombre y su esposa que se volvieron "evangélicos" recientemente¹⁶.

16. Ni aun el hombre que se volvió "evangélico" ha dejado la coca totalmente; desde que va a trabajar a los cicales, canjea coca y en la sierra la usa para cambiarla por productos alimenticios.

Tito ha señalado que la coca es requerida en los muchos rituales que forman un sistema de intercambio recíproco entre el hombre y lo sobrenatural, como entre los puquio-pampanos y "cerro". Tito mencionó que uno puede "equilibrar" las cosas si mastica coca cuando pierde un animal por muerte o robo. Se cree que con el cumplimiento de estas obligaciones, "cerro" le hará un obsequio de un animal, generalmente una oveja, que se encontrará próxima a uno de los muchos puquiales o manantiales de la comunidad y que la oveja va a estar todavía mojada por su viaje, a través del puquial desde abajo de la superficie de la tierra, donde vive cerro junto con todas sus riquezas. Tito ha hecho también mención de la importancia de la coca para aquellos que trabajan en las minas, donde cerro es poderoso, un punto que debe ser considerado junto con el hecho de que 30% de las familias tienen miembros que han trabajado en las minas¹⁷.

Tito ha señalado la importancia de la coca en el trabajo de la chacra. Se entrega coca a todos aquellos que vienen a ayudar en cualquier actividad agrícola de la comunidad; actividades que son realizadas generalmente a través de un sistema de trabajo de la familia, que se llevan a cabo casi totalmente en base al trabajo recíproco *ayni*. Cuando pregunté a un hombre "por qué" todos daban coca a aquellos que ayudaban en tales actividades, él contestó burlescamente: "Se da a cada uno el chance de ser el patrón. Al menos por un día", y añadió que "Aquí nadie va a trabajar para ti, a no ser que les des su derecho de coquita". En Puquio-Pampán un hombre sin los recursos necesarios para poner en movimiento el trabajo, inclu

17. Los lectores deberían remitirse a un reciente artículo de Ñash (1972), sobre la importancia de la coca y las estructuras de intercambio recíproco entre los mineros de estaño de Bolivia y "tío", el análogo de "Cerro".

yendo la coca, puede verse forzado a trabajar él solo sus campos, factor que contribuye a la baja producción.

Debe ser brevemente observado que en la comunidad hay cuatro hombres que tienen telares y son quienes hacen los tejidos para otros miembros de la comunidad, así como también para forasteros. El individuo para quien el trabajo se está haciendo, a no ser que, se pague al contado, está obligado a proveer coca y comida al tejedor por cada día que él requiera para terminar el "contrato". Si el contrato es al contado, el tejedor puede exigir solamente su "derecho" de coca que le es dado el día que: comienza el tejido.

Cuando hay cambio en los cargos de la comunidad, el individuo que desempeñará el cargo durante el próximo año, invita a sus presuntos partidarios, así como también a los funcionarios anteriores y a los miembros mayores de la comunidad, a una *chaqchapada*. El nuevo funcionario está obligado a proporcionar cantidades generosas de coca, aguardiente, cigarrillos, café y pan para cada uno de los presentes. La *chaqchapada* comienza generalmente en la tarde y dura hasta la mañana siguiente. Durante este periodo, la coca, el aguardiente y los cigarrillos son ofrecidos periódicamente a los presentes. La nueva autoridad presenta sus planes para el próximo año, recibe el consejo de las autoridades anteriores y de los hombres y mujeres mayores de la comunidad. A su esposa se le aconseja cómo debe actuar en calidad de esposa de un jefe de la comunidad y, en general, la nueva autoridad trata de ganarse el apoyo para el próximo año. A la mañana siguiente se sirve café y pan.

Estos contextos de intercambio recíproco, y muchos otros más, son ejemplos de la importancia que tiene la coca en las relaciones entre un hombre y otro en Puquio-Pampán.

En oposición a las declaraciones de Grenier-Doyeux y las de la Comisión de las Naciones Unidas, creemos que tales intercambios recíprocos que comprenden la coca, son básicos para las relaciones de alianza e interdependencia entre los miembros de la comunidad, lo mismo que con los foráneos; intercambios que hacen posible la supervivencia de los campesinos en esas áreas que son más "tradicionales" que otras en los Andes. Por eso, la coca no es "perjudicial" en la vida de la comunidad campesina andina.

Pero el punto inicial que queremos tratar en este trabajo gira en torno a la declaración de que la coca es "antieconómica". La conversación con Tito nos proporciona también algunos conocimientos dentro de este enfoque de la coca; pero antes de llegar a esto, deberíamos repasar rápidamente ciertos aspectos de la ecología local y regional de Puquio-Pampán, poniendo especial énfasis en el acceso a la tierra en las diversas zona ecológicas (*kechua* y *jalqa*) de la comunidad, y las relaciones de ésta con las comunidades del contexto regional, porque así se aclarará la relación entre Puquio-Pampán y Matu-Wasi.

IX

La mayoría de las familias en Puquio-Pampán son poseedoras de tierras improductivas. De las familias encuestadas, lo mismo que de las posesiones de otros, no incluidos en la muestra total, el 84% tienen menos de 1.5 hectáreas de terreno cultivable. Esto es significativo cuando el cálculo de Sanders, considera que se requiere un mínimo de 5 hectáreas de terreno cultivable para el sostenimiento de una familia en la sierra peruana, (citado en Holmberg y Dobyms, 1969: 400).

CUADRO 1
POSESION DE TIERRAS EN HECTAREAS POR FAMILIA

Area (has.)	Nº familias	%
0.0 - 0.5	14	25
0.6 - 1.4	34	59
1.5 - 5.0	10	16
TOTAL:	58	100 %

La estructura de tenencia de las tierras es compleja debido a las herencias bilaterales que tienden a romper las ya pequeñas parcelas en partes aún más pequeñas, a pesar de que las presiones sobre las tierras sean, mitigadas en algo por la emigración de herederos varones y mujeres.

La situación de muchas familias terratenientes de la comunidad se complica más aún por el hecho de que un significativo número de familias no tiene acceso a tierras en las dos zonas ecológicas más importantes de la comunidad.

CUADRO 2
POSESIÓN DE TIERRAS EN ZONAS ECOLÓGICAS

Zonas	Nº familias	%
Sólo Kachua	22	3.8
Kechua/Jalqa	36	62
Sólo Jalqa	0	0
TOTAL:	58	100%

18. Los puquio-pampanos usan yugadas como la unidad básica de medida de tierras. He tomado medidas de las posesiones de tierras en yugadas y luego las convertí en hectáreas, con cuatro yugadas igualando a una hectárea.

La *jalqa* es la zona de mayor producción de tubérculos en la comunidad y constituye alrededor del 60% del área total de tierras; y aún así, 38% de las familias no poseen su propia tierra en esta área. Hay medios institucionalizados para conseguir acceso a la tierra *jalqa*, a través del alquiler y de la aparcería. Además existen normas sociales por las que si alguien sin tierras "pide" a otro tierra prestada, éste está "obligado" a prestársela. Pero una de las más frecuentes causas de queja en la comunidad está en que "algunos años puede usted tener tierra, y en otros usted puede no tenerla". Los informantes señalan correctamente que la mayoría de las familias tienen "tierra a lo justo para sí mismo" (tierra sólo para ellas). El acceso a la tierra determina en gran parte la capacidad de producción total de cualquier familia campesina.

La mayoría de ellas, en la comunidad, produce menos de lo que es considerado un número suficiente de sacos de papas, o sea más o menos 15 sacos (un saco = 80 kilos), para alimentar una familia de cuatro o cinco personas, y aún tener sacos sobrantes para venderlos en el mercado por necesidades de dinero. El 53% (30 de una muestra de 58) de las familias producen entre 0 y 8 sacos al año, mientras que el 33% (19 de 58) producen entre 9 y el mínimo de 15 sacos. Se debe también considerar que del total de sacos de papas producido, un cierto número es requerido para obligaciones sociales, que comprenden fiestas y la alimentación de visitantes, mientras algunas papas son también requeridas para alimentar a aquellos que ayudan en el trabajo recíproco. También hay que considerar la posibilidad de que la cosecha íntegra de papas pueda perderse en una noche por causa del clima, un ladrón o un cerdo "dañero".

Pero Puquio-Pampán no es conocida como una comunidad productora de papas, como lo son otras comun

dades en el contexto regional, sino como una comunidad productora de maíz. No hay familia en la comunidad que no tenga acceso a la tierra en la zona *kechua*, requerida para la producción de maíz. El acceso a la tierra *kechua* es complicado por el hecho de que individuos de las muchas comunidades del contexto regional, sin tierra *kechua* propia, controlan 35 a 40% de la mejor tierra *kechua* en Puquio-Pampán. En cambio, muchas familias de Puquio- Pampán tienen acceso a la tierra *jalqa* de estas comunidades vecinas, principalmente a través de lazos matrimoniales, pero en varios casos a través de propiedad directa.

Con estos antecedentes adicionales en mente, podemos regresar a nuestra conversación con Tito, recordando que su familia es una de las del 38% que produce entre 0 y 8 sacos al año. En efecto, él no produce papas en la tierra de la comunidad o de afuera. Mediante el sistema de intercambio recíproco, para trabajar en la cosecha de papas de un pariente en una comunidad a mayor altitud, Tito pudo obtener dos sacos de papas; uno para ser vendido en el mercado y el otro para ser llevado a la *yunga* y ser canjeada por coca con Juan. De este modo, nuestra conversación con Tito continúa:

RB: ¿Cómo se cambian las papas y la coca en la montaña?

Tito: En la montaña canjeas un saco lleno de papas por una arroba de coca. Bueno, depende de con quién uno canjea. Algunas personas te darán 20 ó 22 lbs. de coca. Otras tienen un poco más de "conciencia" y te darán 25 lbs. Todo depende de con quién haces el canje; entonces la traes aquí y la cambias por papas, maíz o lo que necesites.

RB: ¿Cuál es aquí el valor de cambio para la coca y las papas?

Tito: En la sierra intercambias 3 lbs. de coca por un saco de papas. . .

La tasa de intercambio de coca por papas, en la *yunga*, es de "un saco lleno de papas" por "25 libras", o una arroba de coca. La tasa de intercambio de coca por papas, en Puquio-Pampán, así como en las comunidades circunvecinas es de "3 lbs. de coca" por "un saco de papas"¹⁹. Un cálculo simple indica que es teóricamente posible convertir un saco de papas en ocho sacos, mediante este sistema de intercambio recíproco entre campesinos ubicados en diferentes zonas ecológicas.

El intercambio ideal de convertir un saco en ocho puede no ser realizado en todos (o tal vez en una mayoría) de los casos ya que, como un informante declara: "Para trabajar con la coca hay que tener suerte, porque la gente se come su capital". Esta declaración es una referencia al hecho de que se hacen muchos reclamos sobre "su capital" por parientes y otros miembros de la comunidad. Uno debe ser "generoso" con su provisión de coca y compartirla con los otros que no tienen nada en ese momento, con la esperanza de que ellos harán lo mismo en un futuro. Otros pueden desear intercambiar por coca alguna otra cosa además de papas. Para incrementar al máximo su capital, en consecuencia, uno debería rechazar tales intercambios o negarse a compartir su coca con otros que la nece

19. El valor de cambio de coca y productos alimenticios en Matu-wasi y Puquio-pampán, como también en las comunidades circunvecinas, no debe ser considerado inflexible y fijo. Varía, por ejemplo, de acuerdo al precio circulante de mercado de coca y papas que está sujeto a las fluctuaciones de demanda y oferta. Y, como Tito y otros señalan, depende de "con quién usted intercambia". La coca y las papas son canjeadas mediante otras unidades de medida, además de sacos, y hay un sistema complejo de unidades de intercambio para todos los alimentos, pero esto se encuentra fuera del enfoque de este trabajo.

sitan. Tal acción inmediatamente estigma al individuo como una persona de "mala conciencia", como alguien que falla en cumplir la supuesta norma tradicional de reciprocidad compensada. No obstante que en la comunidad suceden tales cosas, pocos puquiopampanos pueden permitirse el lujo de hacer tal selección constantemente y aquellos que fallan son rápidamente advertidos de que "*waje es waje*".

X

En este trabajo se ha demostrado que a través de un activo y antiguo sistema de intercambio de coca y alimentos, que se realiza entre campesinos de distintas zonas ecológicas, y el mantenimiento de una norma "tradicional" de reciprocidad o atributo de "honradez", lo cual es un epifenómeno de tales intercambios, los campesinos pueden incrementar al máximo su capacidad limitada de producción. El intercambio ideal sería, por supuesto, convertir un saco de papas en ocho, y aún tener un sobrante para uno mismo, sus parientes, amigos y el cerro. En realidad: sin embargo, los campesinos también tienen que maximizar su "capital social" y generalmente tienen que transar por menos de ocho sacos de papas. Pero a la larga esto les puede ser ventajoso, ya que necesitan capital social al igual que papas.

Hemos puesto énfasis en el intercambio de coca y papa por varias razones. Primero, las papas son el elemento básico en la dieta de los puquiopampanos y son sumamente apreciadas por la gente de Matu-Wasi. Segundo, cuando se preguntó a los informantes de PuquioPampán qué productos alimenticios se canjeaban por la coca con más frecuencia, en el orden de su importancia dentro de las necesidades familiares, las papas ocuparon el primer lugar, seguidas por el maíz y el

trigo. Tercero, en función de la producción actual de papas, la mayoría de familias de Puquio-Pampán se encuentran sin tierra-base adecuada para su propio sustento. En muchos casos, durante los periodos de escasez de alimentos, se ven obligados a consumir las papas que se habían separado como semilla para los años próximos.

La coca se intercambia activamente entre familias en la comunidad local y en el contexto regional y extra regional. Como un informante declara, y como mi observación reafirma: se cambia la coca con papas, maíz, trigo, habas, cebada, ocas y ollucos, con tocosh, manteca, huevos y lana; con carne, cuyes, leña, y a veces con el trabajo.

Todo puquio-pampano que ha trabajado en los cocalos de Matu-Wasi ha trabajado para Juan o un miembro de su familia. Juan es considerado como un hombre de "buena conciencia" por todos los puquio-pampanos y su posición en cuanto a los intercambios de coca y alimentos es "si un hombre trabaja para mí, yo canjearé coca con él". El transporte de papas y otros productos serranos a los cocalos de Matu-Wasi, para intercambiados por coca, no es exclusivo de Tito. Todo puquio-pampano que ha trabajado para Juan, o que ha trabajado en la producción de la coca en las haciendas o en otros sitios, hace lo mismo en un tiempo u otro. Es decir, traen coca de la *yunga* para canjearla en la sierra por productos alimenticios.

El acceso a la coca de la gente de Puquio-Pampán y, sin duda, de campesinos de otras comunidades andinas, les otorga cierto grado de seguridad económica en tiempos de escasez. Al respecto declara un informante:

Cuando uno no siembra harta chacra o cuando uno se pierde su producto, se va a la *yunga* a buscar la coca. Con la coca no le falta nada.

La coca trae toda comida a su casa. Con la coca no le falta nada. . .

Pero para la seguridad económica de los campesinos andinos se requiere tener relaciones de alianza e interdependencia y un sistema de intercambios recíprocos que los una dentro de un amplio organismo socioestructural y ecológico. Tal sistema, juntamente con el apropiado atributo de "honradez" en el proceso de intercambio, permite a los campesinos de los Andes centrales peruanos, explotar valiosos recursos de un ecosistema más amplio. En suma, el acceso a la coca, desde mucho tiempo atrás, ha significado acceso a la comida para los campesinos andinos. Los intercambios entre coca y alimentos son una importante estrategia adoptada; tan antigua como lo son muchos de los mitos de la "hora sagrada de los Incas".

LLAMEROS Y COMERCIO INTERREGIONAL

Glynn Custred

ESTE CAPÍTULO trata de la forma de intercambio más comúnmente empleada por los campesinos de la sierra alta. Ella incluye el intercambio de recursos primarios de las zonas altas por aquéllos de la cordillera a mediana altitud, a través de un trueque directo o a través de la compra de alguna manufactura en el mercado, que sirve como objeto de intercambio. Las recuas de llamas son usadas para transportar estos productos a través de los caminos montañosos que unen a las diferentes comunidades de la parte sur de la sierra alta peruana, en una cadena de actividad comercial.

Este sistema mantiene una evidente continuidad cultural "Con el pasado, ya que involucra: 1. el movimiento de recursos tradicionales andinos, de acuerdo con antiguas estructuras de oferta y demanda ecológicamente determinadas; 2. el transporte por medio de la llama, la tradicional bestia de carga de los Andes; y 3.

un sistema de intercambio que depende sólo parcialmente del uso de dinero.

El propósito del presente ensayo es describir los aspectos esenciales de esta estructura tradicional interzonal, desde la perspectiva de los campesinos de la sierra alta, y mostrar, a través de la presentación de datos empíricos, que no sólo se trata de una continuidad arcaica que sobrevive en el presente, sino de una respuesta racional y una adaptación viable a las condiciones ecológicas del medio ambiente.

Los datos para este estudio corresponden a dos comunidades de la sierra alta, en el sur del Perú. Nuestros primeros datos fueron recogidos de marzo a agosto de 1970, en Alccavitoria, una comunidad de 840 habitantes localizada por encima de la tierra cultivable, en la provincia de Chumbivilcas, departamento del Cuzco. Datos adicionales provienen de entrevistas con los comerciantes campesinos de la vecina comunidad de Huaraco-Palca, situada casi enteramente por encima de la zona cultivable de la provincia de Castilla, departamento de Arequipa.

Para poder presentar nuestro material económico, primero debemos sumarizar muy brevemente su contexto, describiendo aquellos factores que determinan, tanto en lo físico como en lo social, el establecimiento del sistema tradicional interzonal de intercambio.

El contexto físico y la producción campesina

En el idioma quechua se distinguen fundamentalmente tres zonas ecológicas: 1. la *puna*, que se refiere a las zonas de gran altura en donde la agricultura no es posible; 2. la *quechua*, que se refiere a los temperados valles intermontanos; y 3. la *yunga*, que se refiere a las laderas tropicales de los Andes.

A cada una de estas zonas corresponden ecotipos campesinos distintos. Por ecotipo entendemos la adapta

ción de una población campesina a su ambiente físico, en el cual la población humana ha creado un sistema de transferencia de energía a partir del medio ambiente, por intermedio de una socialización selectiva y el desarrollo de una determinada tecnología. Cada ecotipo, por lo tanto, es la resultante de la interacción entre: 1. las condiciones del hábitat inorgánico (altura, humedad, temperatura, etc.); 2. las plantas y animales que pueden vivir en este hábitat; y 3. la tecnología desarrollada por la población para explotar los recursos del ambiente.

Para los propósitos de este capítulo se requiere sólo una descripción general de las zonas ecológicas quechua y puna con sus respectivos ecotipos.

1. El ecotipo *puna*: La zona que comúnmente es llamada puna por los campesinos, se extiende entre las cordilleras paralelas de casi todos los Andes centrales, en una región -altiplánica de gran altura. Una parte de esta área se encuentra por encima de los cuatro mil metros, en donde la agricultura no es posible, mientras que una mayor extensión está situada entre los 3,600 y los 4,000, en donde las condiciones ambientales permiten el cultivo de tubérculos, cañihua, quinua y cebada. La hoya del Titicaca, al sur del Perú y norte de Bolivia, es un ejemplo de esta zona. Debido a que la flora y la fauna de estas dos zonas, así como las actividades de subsistencia, son distintas, es necesario distinguir en cuanto a la caracterización de sus ecotipos. Por esta razón nos referimos a la región comprendida entre 4,000 y 5,000 metros como la puna alta, y a la zona entre 4,000 y 3,600 como la puna baja.

De acuerdo a esta diferenciación ecológica, el ecotipo de la puna alta se caracteriza por la ausen

cia de tierra arable y por la dependencia de sus poblaciones de la crianza de animales domésticos. Es el habitat de la alpaca, que constituye su principal recurso; también las llamas son numerosas, seguidas por carneros, vacunos y caballos. En cambio el ecotipo de la puna baja permite, por su menor altura y distintas condiciones meteorológicas, una mayor-diferenciación en la producción agrícola. Los cultivos más comunes son: una amplia variedad de papas, ocas, ollucos, mashua, quinua, cañihua y cebada. Aquí el pastoreo es también una actividad muy importante debido a que las tierras en barbecho sirven de pasto. Los carneros son el mayor recurso de estas zonas, seguido en importancia por las llamas, el ganado vacuno y los caballos.

Los campesinos de Alccavitoria controlan tierras sobre todo en la alta puna, y una pequeña proporción del territorio de la comunidad, ubicada en las laderas de una quebrada atravesada por un río, puede ser cultivada permitiendo así la producción de papas que en buen año puede satisfacer el consumo de seis meses de una familia de 4 ó 5 personas. Sin embargo, las heladas pueden reducir la producción y hasta destruirla completamente. Es por esta razón que los campesinos de Alccavitoria dependen de sus animales como su primera fuente de ingresos. La proporción de animales domésticos es la siguiente:

carneros	42.79%
llamas	28.00%
alpacas	20.00%
ganado vacuno	5.90%
caballos	2.34%

Los carneros y las alpacas sirven por su carne y lana, que son consumidas directamente. Son también usados como unidades de intercambio, como medios de ahorro de capital y mecanismos para obtener dinero en efectivo. El ganado es utilizado exclusivamente en este último rubro, y las llamas y caballos casi por completo en el transporte, aunque en el caso de la llama su uso es más diversificado debido a que también se aprovechan su carne y su lana.

2. El ecotipo *gheshua*: Este ecotipo se encuentra en zonas templadas, entre los 3,600 y los 2,400 metros de altura. Se caracteriza por la producción de maíz y tubérculos, así como cereales, verduras y frutas. En las laderas de las montañas se cultivan también papas, siguiendo un determinado orden en la rotación en cuanto a fechas para cosechar y fechas para dejar descansar la tierra por turnos, y se cría ganado.

Debido a la pendiente de las laderas en estas áreas, la cantidad de pastizales y el número de animales para transporte y carga - así como para la carne y la lana está limitado. Gallinas y cuyes son, por lo tanto, las fuentes de proteínas, lo mismo que los cerdos. Contrastando, en Alccavitoria las fuentes de proteínas son abundantes, mientras que los granos deben ser traídos de fuera. También las gallinas y los cuyes son escasos y no hay cerdos.

La condición campesina

La economía campesina es una economía de subsistencia en la cual el objetivo de la actividad económica no es la ganancia y la expansión, sino el aprovisionamiento para la familia. Sin embargo, por encima de las subsistencias, se producen excedentes que son gasta

dos de manera limitada. Los gastos primarios son destinados en primer lugar para la continuación de las actividades básicas de subsistencia, como el reemplazo de herramientas y la adquisición de semillas, tierra y animales; y en segundo lugar para la movilización de trabajo hacia tareas que requieren más mano de obra - que se halla disponible en la familia campesina- y para las inversiones iniciales en las actividades de intercambio interzonal.

Un segundo gasto constituye lo que Eric Wolf ha llamado el "fondo ceremonial", que incluye los gastos en actos simbólicos individuales y familiares tales como el bautismo, matrimonio y misas para los muertos, y (para los que pueden sostenerlos) el financiamiento de la festividad comunal. Otros gastos, en que incurre un cierto porcentaje de los campesinos, son aquellos determinados por el desempeño de funciones que se derivan de cargos públicos.

Para poder entender el sistema económico de los campesinos se debe identificar primero la unidad de producción, gastos y administración dentro de la sociedad campesina. En Chumbivilcas esta unidad es la familia nuclear, en la que cada miembro trabaja no para su beneficio individual sino para el beneficio común.

Dentro de ella observamos la división primaria de las labores necesarias para la subsistencia campesina, división hecha principalmente a partir del sexo. En la agricultura son los hombres los que están a cargo de los trabajos pesados, como desbrozar la tierra con la *chaquitacla*, mientras que las mujeres ponen la semilla. En la actividad comercial los hombres realizan los viajes para comerciar, mientras que las mujeres se quedan en la casa cuidando el ganado. Sin embargo, en las demás actividades agrícolas y de crianza de ganado, así como en hilar y tejer, no existe una fuerte división del trabajo basada en el sexo.

Una familia adquiere su tierra y animales por herencia o por repartición de propiedades al casarse. En el último caso, el ganado capital básico de los campesinos de la altiplanicie es dividido en partes iguales entre los padres y todos sus hijos. El reparto de los rebaños de la familia tiene lugar cuando se casan los hijos, sean hombres o mujeres. Así ambos cónyuges aportan capital para constituir la nueva familia. A veces la tierra también se reparte de esta manera al casarse. En el caso de herencias observamos el siguiente comportamiento: una vez que, los padres se hacen viejos, sus hijos toman a su cargo la tierra y el comercio. Cuando ellos mueren., la propiedad es dividida equitativamente entre todos los hijos e hijas, o en ciertos casos pasa a la familia del hijo o hija que se ha ocupado de los asuntos de sus padres. Se debe notar que la tenencia de la tierra y la herencia son más complejos de lo que hemos señalado y que, sin embargo, las variaciones en el sistema y las razones de estas variaciones escapan a los objetivos de este ensayo.

Si una familia de Alccavitoria no tiene tierras cultivables, o si no posee chacras en sus *laimis*, o si desea aumentar su producción agrícola, puede alquilar chacras de aquéllos que tienen tierras de sobra. El costo del alquiler es S/. 10.00 por *masa* (la cantidad de tierra que dos hombres con *chaquitacla* pueden arar en un día). Antes de la ley de Reforma Agraria de 1969, la tierra también era vendida y comprada dentro de la comunidad, principalmente por dinero. La mayoría de las tierras eran adquiridas en la forma de estancias o parcelas arables afuera de los *laimis*, tierras que eran trabajadas en un orden menos rígido que los *laimis*.

Los animales pueden ser comprados por dinero o maíz. Por ejemplo, un hombre joven que no tenga ani

males puede trabajar por un salario en una mina o en una granja comercial en el valle del Majes y con sus ganancias comprar el ganado, el cual tomará la base de su subsistencia campesina tradicional. También se practica el alquiler de llamas para las expediciones comerciales.

En Alccavitoria, la mano de obra, papas y carne, pueden ser adquiridas dentro de la comunidad. La coca y el maíz deben ser obtenidos a través del intercambio, dado que estos productos vienen de fuera de la zona de la puna. Por estas razones, una parte de la producción y la mano de obra de campesinos de la puna debe ser dedicada a la obtención de estos productos. La coca es comprada en el mercado local por dinero, mientras que el maíz es más ventajosamente adquirido a través de la tradicional actividad comercial interzonal.

Hasta aquí hemos descrito los factores geográficos, ecológicos e institucionales que determinan la forma del comercio interzonal en Chumbivilcas. Describamos ahora los principales elementos de la forma más común de esta actividad tradicional.

Sistema de intercambio regional

La ruta de intercambio de los campesinos de Alccavitoria llega a las comunidades quechuas que se hallan a lo largo del río Santo Tomás desde el pueblo del mismo nombre, justo sobre la confluencia de este río con el Apurímac.

A lo largo de este camino encontramos una serie de comunidades campesinas que, debido a factores ecológicos y culturales, tienen especializada su producción. En la puna se dedican, por ejemplo, a la ganadería para carne, lana y transporte, y en algunas áreas también al cultivo de tubérculos; mientras que allí las con

diciones ecológicas no permiten el cultivo del maíz, éste se encuentra abundantemente, junto con la papa, en la zona *quechua*, que por otro lado no tiene casi ganadería.

Así una oferta determinada ecológicamente y una demanda determinada biológica y culturalmente, ligan las comunidades de estas zonas complementarias en un sistema de interdependencia.

El sistema de distribución que opera entre la región puna-quechua no es función sólo de las condiciones creadas por su contexto ecológico y cultural, sino también de las particularidades del contexto social. Por lo tanto, empezamos con una descripción de los factores relevantes dentro de este dominio.

El sistema nacional de mercado

El acceso a los recursos de las diferentes zonas de producción puede ser observado en una variedad de transacciones sociales de las cuales el sistema tradicional de intercambio de Chumbivilcas representa tan sólo un tipo. Los otros tipos varían desde la reciprocidad localista entre familias de diferentes zonas a los contactos con el mercado nacional. Estos últimos representan, sin lugar a duda, la modalidad más frecuente e importante.

El sistema de mercado afecta de dos maneras el modelo tradicional de intercambio zonal: 1. determina la extensión y la importancia de las redes tradicionales de intercambio y 2. ofrece acceso a una variedad de productos a los campesinos de la puna, productos que se hallan en demanda en la zona quechua, proporcionando de este modo una gran variedad de opciones al comerciante de la puna y dándole más posibilidades de maximizar su inversión inicial. Por esta razón, el sistema tradicional de comercio de Chumbivilcas ope

ra casi como una extensión del sistema del mercado en el campo, pero aún retiene la suficiente flexibilidad como para ser capaz de funcionar, si fuera necesario, con poco o ningún recurso de los bienes adquiridos en el mercado.

Asimismo el mercado nacional afecta a la extensión y la importancia del sistema tradicional de intercambio de una manera negativa.

Esto sucede con el sistema de transporte, principalmente de camiones que se mueven en una red de carreteras que no penetran en cada provincia, alterando de esta manera el sistema tradicional de áreas remotas, sin incorporarlo completamente. En el caso de Chumbivilcas, el término del camino se halla en Santo Tomás y Colquemarca; por lo tanto, Capacmarca se halla localizada a 37 kilómetros del mercado más cercano mientras que Ccapi se encuentra a 64 kilómetros. En el caso de los campesinos de la puna, por otra parte, la distancia es de menor importancia en sus actividades económicas debido a que ellos controlan, con sus llamas, un modo eficiente de transporte y el tiempo suficiente para hacer largos viajes a diferentes mercados y a distintas zonas de producción. Por estas razones ellos pueden explotar las ventajas no sólo del comercio directo, sino también de diferentes tipos de mercados en áreas distintas. El mercado más cercano a Alccavitoria, sin embargo, está relativamente cerca, ubicado tan sólo a 20 kilómetros al norte en la villa de Esquina.

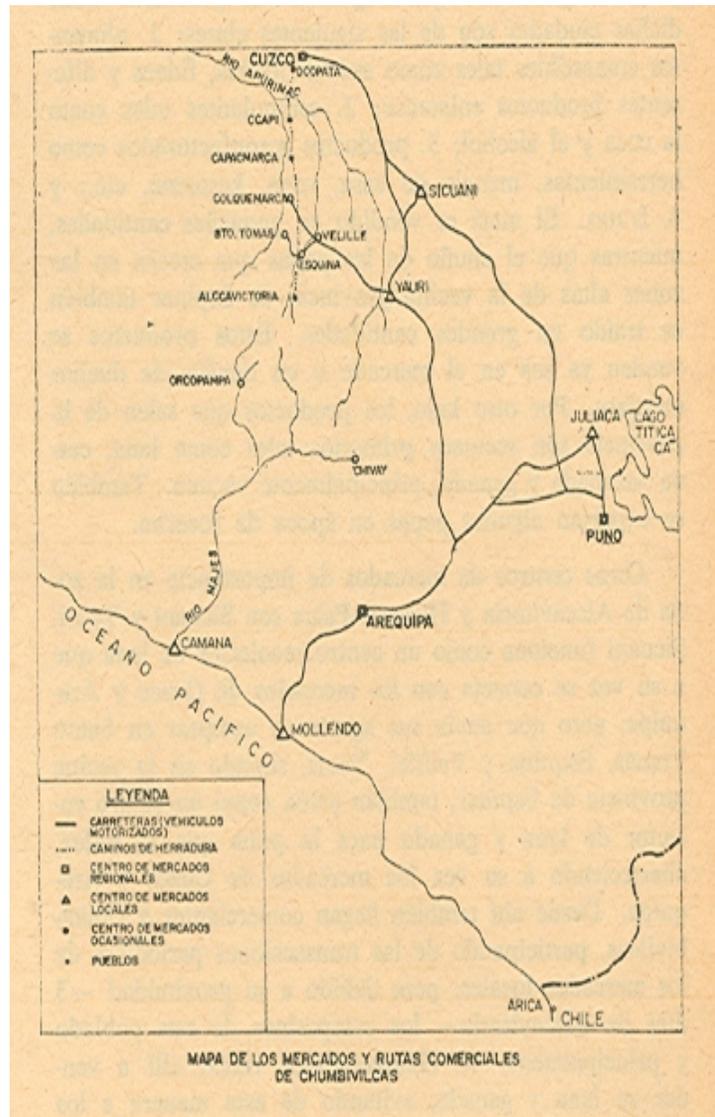
Además, el mercado nacional puede ser caracterizado por: 1. su estratificación social; es decir, que las transacciones que se dan entre los distintos grupos de un sistema interdependiente reflejan la estructura de clases existente en el país; 2. el intercambio a lo largo de todo el territorio nacional de recursos primarios y bienes manufacturados; 3. el uso de dinero

como único medio de intercambio y standard de valorización; y 4. la proliferación de especialistas, tanto en transportes como autoridades, que regulan la distribución de puestos en mercados locales y la inserción a una larga cadena de intermediarios.

En el contexto de nuestro estudio, el mercado nacional puede ser visualizado mejor como una red de caminos para vehículos motorizados que unen los puntos principales de cada provincia en un sistema panandino. Más aún, a lo largo de esta red hay una jerarquía de nudos que actúan como centros de concentración para las transacciones. Estos pequeños centros dependen de otros más grandes que dominan amplias regiones geográficas y que a su vez se conectan con puntos centrales que conducen hasta el mercado internacional. En el Perú, Lima domina este sistema que llega a Chumbivilcas de dos maneras: 1. por las pistas de Cuzco y Arequipa; y 2. a través de compradores de ganado que actúan como proveedores de los pueblos costeros.

La carretera llega a Chumbivilcas a través del pueblo de Velille, desde donde sigue a Santo Tomás, la capital provincial, y a Colquamarca.

En estos dos pueblos se hallan los mejores mercados de la provincia, los que se realizan una vez por semana. El tráfico hacia la provincia comienza el sábado, con los camiones que vienen de Cuzco y Arequipa. El domingo los mercados se llevan a cabo en Colquamarca y Santo Tomás, siendo este último el que tiene más volumen de negocios. El lunes en la mañana los camiones dejan la provincia, parando nuevamente en Velille y Esquina - un punto en la carretera entre Santo Tomás y Velille - para permitir ahí también la compra y venta de productos. El tráfico motorizado semanal a Chumbivilcas es irregular y escaso.



De este modo, Chumbivilcas se encuentra entre las regiones de mercado d minadas por Cuzco y Arequipa. Los productos que llegan a esta provincia desde dichas ciudades son de las siguientes clases: 1. alimentos comestibles tales como azúcar, harina, fideos y diferentes productos enlatados; 2. estimulantes tales como la coca y el alcohol; 3. productos manufacturados como herramientas, menaje de casa, ropa, kerosene, etc.; y 4. frutas. El maíz es vendido en pequeñas cantidades, mientras que el chuño de las papas que crecen en las zonas altas de la vecina provincia de Espinar también es traído en grandes cantidades. Estos productos se venden ya sea en el mercado o en tiendas de dueños mestizos. Por otro lado, los productos que salen de la provincia son recursos primarios tales como lana, carne sazonzada y ganado, principalmente vacuno. También se exportan algunas papas en época de cosecha.

Otros centros de mercados de importancia en la zona de Alccavitoria y Huaraco-Palca son Sicuani y Yauri. Sicuani funciona como un centro recolector de lana que a su vez se conecta con los mercados de Cuzco y Arequipa, pero que envía sus agentes a comprar en Santo Tomás, Esquina y Velille. Yauri, situado en la vecina provincia de Espinar, también actúa como un centro colector de lana y ganado para la puna que lo rodea, abasteciendo a su vez los mercados de Cuzco y Arequipa. Desde ahí también llegan comerciantes a Chumbivilcas, participando de las transacciones periódicas de los mercados locales; pero debido a su proximidad -3 días de Alccavitoria - los campesinos de este poblado y principalmente de Huaraco-Palca viajan all  a vender su lana y ganado, evitando de esta manera a los intermediarios.

Estos últimos operan en la zona de Chumbivilcas y no son generalmente de la provincia, sino más bien de Arequipa, Cuzco y Sicuani. La mayoría de ellos, de

uno y otro sexo, llega a Chumbivilcas como pasajeros en los camiones que transportan mercaderías a lo largo de la red de mercado. Venden coca, papel, sal, ropa, fruta, etc. y compran lana, carne y otras cosas producidas por los campesinos.

La segunda modalidad de penetración del mercado en Chumbivilcas se da por intermedio de los compradores de ganado que provienen de los valles de las laderas de la cordillera costeña del departamento de Arequipa.. Estos comerciantes utilizan mulas en sus viajes desde Chacchas, Pandahua, Pampacolca, Viraco y otros lugares en toda la región de Chumbivilcas. Las vacas que compran al contado son enviadas por camión, mientras que los toros son conducidos por tierra a los valles más cálidos, donde son engordados en los campos de alfalfa, cuyos dueños son los compradores de ganado. Cuando éste está listo es vendido a los compradores, que lo envían por camión a las ciudades de la costa; el de mejor calidad va a Lima, el de segunda a Arequipa y el de tercera a Camaná.

Comercio interzonal tradicional

Los rasgos esenciales de esta actividad son: 1. el insumo en la forma de mano de obra y producción campesina; 2. los bienes buscados en la zona quechua; 3. las conversiones del mercado; 4. las equivalencias comerciales; 5. el viaje para comerciar; y 6. la actividad comercial. Empecemos, sin embargo, por discutir el sistema de medidas usado en las transacciones campesinas, dado que las medidas standard son básicas en cualquier sistema de intercambio.

Pesos y medidas

Las principales unidades de medidas usadas por los campesinos son las empleadas en los mercados por los mestizos, que constituyen una variante del sistema que

trajeron los españoles al Perú en el siglo XVI, cuyas unidades principales eran quintales, arrobas y libras. Los productos son pesados en una balanza llamada *romana*, un instrumento que se puede comprar en cualquier tienda de las alturas. De acuerdo a este instrumento, la arroba es equivalente a, 11.5 kilogramos, que es la tarifa standard de conversión; sin embargo, esto puede variar en las transacciones campesinas ya que los ítems pueden ser comercializados midiendo cantidades iguales de diferentes productos en envases tales como costales, los que pueden variar de tamaño. En estos casos los pesos citados por los campesinos en libras o arrobas serán tan sólo estimados. A través de una observación más acuciosa de las transacciones campesinas, es posible encontrar un número alternado de sistema de pesos y medidas, algunos posiblemente muy antiguos, cuyo uso depende de una serie de diferentes factores.

En la tabla que damos más abajo se muestran las unidades más usadas:

25 libras = 1 arroba
4 arrobas = 1 quintal
3 arrobas = 1 carga de llama

También existe otro standard de medida en la moneda nacional. Lo que vale S/. 1.00 de cualquier artículo puede ser negociado por S/. 1.00 de otro artículo, de acuerdo a los precios de estos productos en el mercado o en las tiendas locales. Con estos datos como punto de partida, prosigamos ahora a dar cuenta más detallada de los otros cinco mayores elementos de la tradicional actividad comercial.

Insumos

El insumo, dentro del sistema, es la labor campesina medida por el tiempo que se ha pasado viajando,

y los recursos primarios de los campesinos de la puna, fundamentalmente carne y lana así como también animales vivos. En el caso del trabajo campesino, observamos que el tiempo que ha pasado en sus viajes de negocios es un buen índice de la importancia dada a la familia en estas estrategias de subsistencia.

Existe, en Alccavitoria, una variación en la cantidad de tiempo dedicada a esta actividad, como función de los siguientes factores: 1. el tamaño de la familia a la cual se va a proveer; 2. el número y clase de animales de carga que se tiene; 3. la cantidad de tierra que cultiva en un año; y 4. el éxito de la cosecha de papas.

En un buen año, una familia de tamaño normal puede contar con su cosecha de papas para proveerla por un periodo de seis meses. Las papas para hacer *chuño* son consumidas todo el año. Sin embargo, se debe conseguir alguna otra provisión para sostener a la familia por los próximos seis meses hasta la próxima cosecha de papas. En los años favorables, por lo tanto, sólo es preciso realizar un solo viaje a la zona quechua, gastando en dicho viaje no más de un mes.

Sin embargo, muy a menudo el frío malogra la producción agrícola y se deben hacer viajes más frecuentes, según las necesidades. En los casos en que hay muy poca tierra o ésta no existe, deben hacerse varios viajes tomando a veces hasta cuatro meses al año.

Venta de productos

Los recursos primarios de los campesinos pueden ser cambiados directamente por productos quechuas o ser convertidos en dinero, que es usado para comprar algún artículo intermedio que sirve para cambiar éste por productos quechuas.

En Alccavitoria la venta del camero es el modo más frecuente de conversión en efectivo para la compra de

productos intermedios. Hay dos razones para ello. Primero, los carneros son los animales más numerosos en la comunidad, y segundo, debido a su pequeño tamaño permiten una adquisición más racionada de dinero en efectivo. Dado que las compras regulares en efectivo son por lo general pequeñas, ellos pueden convertir sus recursos en dinero, en proporciones pequeñas a medida que lo necesitan, en lugar de tener que manejar grandes cantidades, lo que ocurriría por ejemplo, con la venta de ganado vacuno.

Los intermediarios de Esquina y Velille a menudo pasan por Alccavitoria comprando ganado en el mercado más cercano, para venderlo luego a intermediarios de Cuzco y Arequipa. Sin embargo, la práctica más común es que el campesino mismo transporte la carne a Esquina para su venta. Aparte del carnero; también se vende carne de llama y alpaca, pero menos frecuentemente y a precios más bajos.

Otra manera de obtener dinero es a través de la venta de ganado o llamas. De las 166 familias de Alccavitoria, 60 poseen ganado; sin embargo, la mayoría de éstas sólo son dueñas de 5 a 7 cabezas. Muy pocas familias son dueñas de 20 a 50 cabezas, y un número igual tienen menos de 5.

Estos animales que casi nunca son consumidos por la comunidad, son vendidos generalmente en efectivo a los compradores de Arequipa, sirviendo de este modo como una manera de ahorro de capital y conversión en efectivo. La enorme cantidad de dinero recibida de la venta de una vaca o de un toro puede financiar no solamente varias expediciones comerciales, sino también un gran número de otras empresas económicas campesinas.

Otra transacción que se efectúa con ganado en pie es la compra local de llamas en la puna para la venta

en el mercado de Yauri, a 3 días de camino de Alccavitoria. Un informante nos cuenta que hace tres a cuatro viajes al año; y que tiene que negociar con 20 a 30 llamas a la vez. Sin embargo, cuando el precio está bajo, esta actividad no vale la pena. Nuestro informante puede permitirse este negocio debido a que tiene más capital circulante que sus vecinos; sin embargo, sigue participando en el comercio interzonal debido a que representa un modo más ventajoso de adquirir maíz y cereales que aquel del sistema de mercado. Por esta razón, a menudo lleva las llamas a la zona quechua, donde son beneficiadas y la carne fresca es cambiada por maíz.

Tanto en Alccavitoria como en Huaraco-Palca, la lana es uno de los recursos primarios usados en el comercio con la zona quechua y para su venta en el mercado. Debido a que los campesinos de la parte alta de la puna normalmente tienen grandes hatos de alpaca, su mejor manera de conversión de capital es la venta de esta lana cuando hay gran demanda, tanto nacional como internacional. En los casos de grandes rebaños de alpacas es más práctico transportar la lana directamente a los agentes que la colectan en los centros de Cailloma y Yauri, donde es vendida por quintales, ahorrándose de S/. 200.00 a S/. 500.00 por quintal y evitando los intermediarios de Chumbivilcas. Sin embargo, los campesinos de Alccavitoria, que tienen pocos animales y más diversificadas estrategias de subsistencia y que se hallan más cercanos a Esquina, hallan más práctico vender su lana (tanto de carnero como de alpaca) por libras en el mercado semanal.

Hay dos categorías de lana de alpaca, cada una a diferente precio. La lana blanca es más cara, debido a su mayor demanda y a la menor catidad de alpacas de este color.

Los precios de estos productos de la puna se hallan en el siguiente cuadro. Debe notarse, sin embargo, que dichos precios indican valores estáticos de cada ítem, valores por las subidas y bajadas de los precios de acuerdo a las estaciones, calculados en base a los precios citados para todo 1969 y hasta julio de 1970.

I. Ganado

S/. 5,000.00 a S/. 6,000.00 por toro
S/. 2,000.00 a S/. 3,000.00 por vaca

Precios tan bajos como S/. 600.00 fueron usados en algunas ventas.

II. Llamas

Precio de compra en Alccavitoria S/. 200.00 a S/. 300.00
Precio de venta en Yauri S/. 280.00 a S/. 500.00

III. Carne vendida por libras en Esquina

Carnero S/. 7.50 a S/. 10.00
Alpaca S/. 3.50 a S/. 4.50

Estos precios dependen de la calidad y el tamaño de los animales vendidos. El precio más o menos general por carnero sería aproximadamente de S/. 150.00 a S/. 300.00

IV. Lana

1. Esquina (por libra)

Alpaca blanca S/. 20.00 a S/. 30.00
Alpaca coloreada S/. 5.00 a S/. 6.00
Carnero S/. 5.00 a S/. 6.00

2. Cailloma o Yauri (por quintal)

Alpaca blanca S/. 2,200.00 a S/. 3,500.00
Alpaca coloreada S/. 550.00 a S/. 650.00

Otros productos manufacturados en la puna a base de lana son utilizados en la actividad comercial interzonal, tales como costales, ponchos, mantos para mujeres y faldas. Los tejedores de la puna hacen contratos con los de la zona quechua a través de sus parientes que hacen viajes regulares a dicha zona. De esta manera, los tejedores enviarán sus productos en el próximo viaje para poder intercambiarlos en la zona quechua. La importancia de estos arreglos se ve principalmente en los casos en que los viejos, que tienen pocos recursos aparte de su lana y habilidad para tejer, legan a los hijos o a los yernos las tareas de intercambio.

Compras y trueques

Con el dinero que adquieren los campesinos, compran sal, azúcar, ají y coca, intercambiando éstos en la zona quechua por maíz, trigo, cebada y frijoles. Los precios de la sal, azúcar y ají no fluctúan. Estos productos siempre tienen demanda en Ccapi y Capacmarca, de ahí que son los que más se utilizan en el comercio. El precio de la coca varía con las estaciones, pero es predecible, razón por la cual es usada muy a menudo para negociar; sin embargo, su demanda es mucho menor que los otros productos mencionados, no siendo muy importante en los intercambios puna-quechua de Chumbivilcas.

Dado que la mayoría de las transacciones en las zonas quechua-puna, hasta antes de enero de 1970, eran hechas con sal, usaremos este producto como ejemplo del proceso de comercio. La sal era comprada directamente en la mina por los campesinos de la puna, al precio fijado por el monopolio 'salitrero' del Estado. La mina a la que más frecuentemente recurrían los campesinos de Alccavitoria y de Huaraco-Palca era la de

Ocopata, situada a unos ocho kilómetros de la ciudad del Cuzco, en el camino a Paruro. Esta mina fue clausurada el 31 de diciembre de 1969. Otras minas usadas por los campesinos de Huaraco-Palca y ocasionalmente por los de Alccavitoria son Lluta, Huarhua y Huambu en el departamento de Arequipa. El precio de la sal ha ido variando de acuerdo con el alza de precios en todas partes. En 1970 se pagó S/.35.00 el quintal.

Ahora que la mina, de Ocopata está cerrada, el azúcar y el ají son los principales productos de intercambio, también el pan, y según dos informantes, incluso camisas manufacturadas fueron usadas como ítems de intercambio. La bayeta comprada en Yauri es usada en reemplazo de la sal por los campesinos de la puna.

Maíz, trigo, cebada, frijoles e incluso manzanas, duraznos y tunas son los productos buscados en la zona quechua. Cuando se pregunta a los campesinos de la puna sobre su preferencia de productos de la zona quechua, siempre contestan primero maíz, segundo trigo y cebada y tercero frijoles. Sin embargo, ellos dicen que intercambiarían por cualquier producto que logren conseguir. Las papas son muy importantes para los campesinos de la puna y son tan buscadas como el maíz. Incluso cuando la cosecha de papas es mala, los intermediarios de Alccavitoria van a la zona quechua en busca de papas o *chuño*. Cuando los campesinos de Alccavitoria regresan de sus viajes comerciales hablan principalmente de los precios, la abundancia y la calidad del maíz en las diferentes comunidades quechuas y sus próximas decisiones sobre dónde ir a comerciar se basarán, en esta información. Por esta razón quisiéramos tomar en cuenta únicamente el precio del maíz en los límites de la zona quechua y usar estos precios fluctuantes como valores para calcular la relativa eficiencia del sistema tradicional de trueque.

El maíz es vendido en mazorcas o desgranado, cada uno a un precio diferente. Este fluctúa según las estaciones y de año en año; sin embargo, los precios más altos y más bajos para el periodo que controlamos fueron de S/. 60.00 a S/. 80.00 por arroba el de mejor calidad, y de S/. 40.00 a S/. 60.00 por arroba el de calidad más baja. El precio de los choclos depende del tamaño; los pequeños cuestan de 20 a 30 centavos, mientras que los grandes valen 50 centavos. Estos por supuesto son los precios de venta del maíz en la zona quechua. Los precios en el mercado semanal de Chumbivilcas van de S/. 10.00 por arroba y más. El volumen del maíz vendido en estos mercados es bajo. En la puna, los productos quechuas adquiridos por la forma de comercio tradicional no son vendidos o intercambiados por otros productos, que son consumidos directamente por la familia: 1. como comida; 2. como cumplimiento de obligaciones sociales tales como el costo de un cargo o el auspicio de un festín; y 3. la movilización de trabajo. En el primero de los casos (productos puna por productos quechua) debe notarse que la carne de llama y el maíz son clasificados de acuerdo a la calidad. En el caso de las llamas beneficiadas al llegar a la zona quechua, hay dos calidades, cada una con su equivalencia. En el caso de la carne seca, *charki*, las equivalencias son ambiguas, pues el *charki* es comercializado de acuerdo al tamaño y no al precio.

I. Carne de llama

1a. clase

1 llama = 5 cargas de llama de maíz
(15 arrobas)

2a. clase

1 llama = 3 cargas de llama de maíz
(9 arrobas)

II. Productos de lana, tejidos por los campesinos de acuerdo a contratos con los residentes quechuas. 1 costal del tamaño de una llama o caballo = la cantidad de maíz, cereales o frijoles que pueda contener 1 lliclla = 6 arrobas de productos quechuas.

1 pollera = 6 arrobas de productos quechuas.

El comercio directo de productos de la puna por productos de la zona quechua es frecuente, pero se halla, subordinado al comercio de productos intermedios. Las équivalencias de intercambio de estos productos son:

I. Sal

1 arroba de sal = 1 arroba de productos quechuas.

II. Azúcar

S/.1.00 de azúcar = S/.1.00 de maíz (comercializándolo por un choclo).

III. Ají

S/.1.00 de ají = S/.1.00 de maíz (comercializándolo por un choclo).

IV. Coca

2 libras de coca = 1 arroba de maíz

1 libra de coca = 1 arroba de cebada o frijoles

1 puño de coca = SI. 1.00 = SI. 1.00 de maíz, cebada o frijoles

En el caso de los productos II a IV debe notarse que el precio de intercambio está calculado según el precio de venta de los quechuas, que es más alto que el de Santo Tomás y Esquina. Debe mencionarse que se dan transacciones en efectivo en el comercio interzonal, pero los campesillos quechuas prefieren cambiar en lugar de vender.

El viaje en sí involucra, los siguientes aspectos: 1. clientes habituales (caseros); 2. el tipo y número de animales de carga usados, 3. el personal necesario para un viaje de comercio, 4. alojamiento en la ruta, y 5. las rutas escogidas por los comerciantes de la puna.

Los comerciantes de la puna harán negocios con cualquiera. Ellos viajan lentamente a través de las comunidades quechuas, yendo de casa en casa y buscando compañeros de intercambio. Algunos campesinos de la puna mantienen relaciones de compadrazgo con campesinos de la zona quechua, lo cual les da preferencia en el trueque. Este tipo de arreglos recíprocos no forma parte del principal mecanismo de intercambio interzonal.

Viajes de comercio interzonal

Los animales de carga que se usan en este sistema son las llamas, predominantemente; sin embargo, a veces se usan algunos caballos. Aunque éstos pueden transportar el doble de lo que cargan las llamas, observamos que los campesinos prefieren las llamas para los viajes largos, incluso aquéllos que tienen un gran número de ambos animales. Las razones dadas para esta preferencia señalan que las llamas requieren menos equipo que los caballos. Solamente son necesarios un pedazo de cordel y un costal. Más aún, las llamas son muy dóciles y fáciles de manejar en viajes largos, haciéndose el viaje de este modo menos complicado y cansado. Las llamas comen durante el día conforme van caminando a lo largo del sendero y en las dos horas entre el final del día de viaje y el atardecer. En la noche se las pone juntas en corral, donde duermen. A los caballos, por el contrario, debe dejárseles pastar toda la noche. El tener a los animales en un grupo es preferible para el viajero, ya que de este modo se hallan más seguros.

Finalmente, las llamas se adaptan mejor a las condiciones de la puna. Primero, no tienen ningún problema en encontrar pastos; y segundo, son más resistentes a los cambios de la temperatura de la puna. Los caballos, por el contrario, no pueden comer la misma variedad de pastos, pueden comenzar a sudar y corren el riesgo de coger frío por el aire helado de la puna, lo cual nunca es un peligro para las llamas.

Estas, a la edad de dos años o dos años y medio, comienzan a llevar cargas de cerca de dos arrobas. A la edad de cuatro o cinco años cargan tres arrobas, que es la carga standard considerada por los campesinos comerciantes. De hecho, una unidad standard de medida es la carga de llama, considerada en 3 arrobas.

La carga que llevan las llamas vendría a ser de este modo de aproximadamente 35 kilos.

Las recuas de llamas viajan a partir de las 8 ó 9 de la mañana hasta cerca de las 4 de la tarde, lo cual hace un total de 8 horas diarias, incluidos los descansos a lo largo de la ruta. Cuando una recua llega al sitio donde va a pasar la noche, los animales son descargados y se les deja pastar antes de ser puestos en un corral, alrededor de las seis de la tarde. El viaje de Alccavitoria a Ocopata con animales descargados -una distancia de 150 kilómetros- les toma seis días. El promedio que hacen las llamas por día es de 25 kilómetros.

Para un viaje a Ocopata o a un punto de la misma distancia se requieren de 15 a 20 llamas, y unos dos arrieros. Muy a menudo, dos parientes o vecinos harán el viaje juntos, cada uno con sus propias llamas, para un manejo más eficiente de los animales, y para ayudarse mutuamente en el caso de un accidente o un posible ataque.

En la noche, los viajeros solicitarán hospedaje a los campesinos, que los recibirán gratuitamente. La comi-

da, las camas y los utensilios necesarios para acampar son transportados en una llama, que es muy fácil de identificar por las ollas que se hallan puestas en lo alto de la carga.

Las decisiones sobre dónde ir para comerciar depende de un gran número de variables. Para los campesinos de Alccavitoria los puntos principales son Ccapi y Capacmarca. Las razones son: 1. la gran cantidad de maíz, así como su calidad, y 2. la proximidad de estas comunidades a Alccavitoria (Capacmarca se halla tan sólo a cuatro días de distancia). Otras áreas para comerciar son Axcha, en la provincia de Acomayo, Quiñata y Palpapalla, al norte de Santo Tomás, y en un pasado muy reciente unos pocos viajes eran hechos a Chachas y Pampacolca, en Arequipa. Sin embargo, se requieren buenas llamas para este viaje.

Los arrieros de Huaraco-Palca tienen más llamas que los de Alccavitoria y son más dependientes del comercio interzonal: trabajan sobre un territorio mucho más amplio. Viajan a las minas de sal de : 1. Huarhua, cuando comercian en las quebradas de Cotahuasi, Alca, Huilyac, Chuquibamba y Pulca; 2. Lluta, cuando comercian en Chivay, Chocco y Cabanaconde; y 3. Huambu, al cambiar sal por la producción de Ayllu, Chachas, Minas y Andagua. Estas minas y pueblos están localizados en el departamento de Arequipa. En otro tiempo, los arrieros de Huaraco-Palca también iban a Ocopata por sal, antes de que cerraran la mina, a su regreso de Ccapi y Capacmarca.

Sin embargo, el comercio interzonal descrito aquí no es tan sólo un fenómeno local de Arequipa y Chumbivilcas, sino que constituye la principal actividad campesina en todo el sur del Perú. Por ejemplo, los libros de contabilidad de la mina de sal de Ocopata citan un gran número de ventas a los campesinos de Corporaqui, un área cerca a Yauri en la provincia de Espinar.

Estos campesinos comercian en las comunidades quechuas de la provincia de Acomayo, viajando también hasta Arequipa.

Jorge Flores informa que los campesinos de la altiplanicie de Paratía, en el departamento de Puna, hacen viajes con recuas de llamas no solamente a través de todo Puno, sino también por los departamentos de Moquegua y Arequipa, e incluso algunas veces por Espinar y Chumbivilcas en el departamento del Cuzco (Flores 1968).

De esta manera apreciamos la enorme extensión de las rutas entre las zonas puna y quechua, que son probablemente muy antiguas y de gran importancia en las vidas (fe los campesinos de estas zonas. La importancia contemporánea de este comercio puede ser notada observando la gran frecuencia de recuas de llamas que año tras año, en la estación seca, se mueven en las punas de los departamentos del sur del Perú.

Racionalidad del sistema

Una pregunta que mucha gente se hará es sobre la eficacia de este comercio interzonal. La respuesta es que, en las actuales circunstancias, es un modo muy eficiente y muy racional de manipular las opciones económicas y ecológicas abiertas a los campesinos de la puna dentro de las restricciones sociales impuestas a los campesinos andinos. Ilustremos esto con tres ejemplos de Alccavitoria, uno que tiene que ver con el intercambio de carne de llama por maíz, en Ccapi, y los otros dos con el intercambio de sal comprada en Ocopaja, intercambiada por maíz en Ccapi y Capacmarca.

a. En el primer caso se trata de un trueque directo de carne por maíz. Como todos los intercambios directos, se halla subordinado al intercambio de una necesidad intermediaria por maíz. La llama fue llevada

a la zona quechua, donde fue beneficiada y cortada en cinco partes intercambiables. Usando los precios del mercado que, hemos mencionado al comienzo de esta sección, podemos calcular el valor de la llama en S/.280.00, precio en Yauri, o S/. 200.00, el precio de venta en la puna y el valor del maíz a S/. 40.00 la arroba, debido a que: 1. la carne era de segunda calidad y, consecuentemente, el maíz que se trajo era a su vez de la más baja categoría, y 2. el precio de la llama en ese tiempo era bajo. La transacción trajo 12 arrobas de maíz, de ahí que la venta de un artículo cuyo valor era de S/. 280.00 trajo S/. 480.00 de maíz al precio quechua, o aproximadamente S/. 600.00 a los precios de Chumbivilcas. Debemos notar, sin embargo, que este mismo campesino hubiera preferido vender sus llamas en Yauri, en las épocas en que los precios de las llamas eran altos. Este año el precio era bajo, de ahí que fuese preferible usar la llama para un intercambio. El comercio directo de llamas no se halla muy extendido, ya que ninguna familia tiene acceso a un número suficiente de estos animales que sirven para varios usos, de ahí que su valor depende de otros factores aparte del precio del mercado.

b. En el otro caso un campesino vendió tres ovejas en Esquina por un total de S/. 600.00. Con este dinero compró 15 quintales de sal en Ocopata, a S/. 35.00 el quintal, por un total de S/. 525.00; canjeó la sal por maíz en Ccapi, al cambio de una arroba de sal por una de maíz, llevando a su casa 60 arrobas (15 quintales) de maíz. En este tiempo el precio del maíz en la zona quechua era de S/. 40.00 una arroba. El valor de las 60 arrobas en el precio de la zona quechua era de S/. 2,400.00 y de S/. 3,000.00 al precio del mercado de Chumbivilcas. De este modo, a través del sistema tradicional de intercambio y usando la sal como un ítem de intercambio, el comerciante fue capaz de adquirir, con su

desembolso de S/. 525.00, productos valorizados en por lo menos S/. 2,400.00. Más,aún, lo que esta transacción produjo duró a la familia seis meses.

c. El tercer caso es el de un campesino que vendió un quintal de lana blanca de alpaca, en Esquina, a S/. 35.00 la libra, por un total de S/. 350.00. Entonces se dirigió a Ocopata donde compró 1.5 quintales ó 30 arrobas de sal por S/. 262.50; luego intercambió toda la sal por más maíz en Capacmarca, regresando a casa con S/. 1,500.00 de maíz a los precios quechuas, o aproximadamente S/. 1,800.00 al precio de Chumbivilcas.

He ahí que el comercio interzonal es claramente una actividad racional cuando vemos que sin ella, o sin algún otro canal de intercambio, los campesinos del área no podrían vivir en la extensa región de la puna. Comparando el sistema tradicional de comercio con el sistema del mercado, observamos que a causa del alto precio local del maíz, debido al costo del transporte y la ganancia de los intermediarios, el precio de productos fuera de la zona puna sería prohibitivo a la operación marginal campesina. Por estas razones observamos la continuidad de los patrones tradicionales de intercambio entre las zonas puna y quechua del área. Este patrón se vuelve aún más racional cuando notamos que una familia campesina balancea el ingreso de las actividades para subsistir con el costo de los productos envueltos en la operación. El trabajo no figura dentro de este cálculo, de ahí que las comparaciones de precios de productos son hechos sin aumentarles el cálculo del tiempo usado en adquirir estos productos.

Variaciones en la conducta económica

La actividad de comercio que acabamos de describir es la estrategia de intercambio más comúnmente empleada por los campesinos de la altiplanicie. Las fa

milias campesinas, sin embargo, no controlan la misma cantidad de recursos básicos en la forma de animales y tierra, ya que el número de bocas a alimentar en cada familia varía de uno a 15. En Alccavitoria, la familia más grande se compone de cinco a seis individuos. Debido a que las edades van desde recién nacidos a muy viejos se debe notar que no todos los miembros de la familia campesina son igualmente productivos.

Acceso a llamas

Aunque casi todas las familias campesinas de la puna tienen llamas, no todas las llamas machos son usadas como bestias de carga. Para poder hacer viajes de Ocopata o a sitios de comparable distancia un campesino debe tener de 15 a 20 llamas de carga. En Alccavitoria, sin embargo, sólo nueve familias de las 166 tienen esta cantidad y sólo siete familias tienen más de esta cantidad. En esta última categoría el número de llamas de carga va de 30 a 70 animales por familia. Sólo tres familias poseen entre 11 y 14 llamas de carga, mientras que 23 familias poseen de 6 a 10, y 37 de 1 a 5. El resto de las familias sólo tienen llamas hembras o no tienen llamas; 87 familias están en esta categoría. Debido a la reticencia de los campesinos a divulgar la exacta cantidad de tierra y animales que poseen, es posible que estas cantidades sean muy bajas; sin embargo, es probable un promedio de 0 a aproximadamente 70 animales por familia, y estas variaciones son factores importantes, tanto en las estrategias económicas internas de la comunidad como en las decisiones para aprovisionarse que hacen las familias campesinas.

Si una familia no tiene el número suficiente de llamas para hacer viajes a la zona quechua o si no tiene llamas, siempre puede tener acceso a estos animales por: 1. prestándoselos de los parientes, 2. alquilándolos a los parientes o vecinos, y 3. comerciando en la zona

quechua con el dueño de una llama a cambio del uso de una parte de sus animales.

El precio del alquiler de llamas varía de S/. 2.00 a S/. 5.00 por cabeza cada viaje. En el caso de los campesinos con 10 a 15 animales el desembolso de llamas, si va a hacer un largo viaje, es pequeño; sin embargo, el costo de alquilar transporte es un factor principal para familias que tienen menos animales. De ahí que el alquiler de llamas para un cierto viaje sea de S/. 6.00 a S/. 30.00. En el caso de los campesinos que tienen por lo menos dos caballos es más práctico comprar azúcar y ají en el mercado local e intercambiarlo en las cercanas comunidades quechuas de Llucca, Quiñota y Palpapallpa al norte de Santo Tomás. El uso de caballos significa menos distancia a ser viajada, pero más viajes al año son necesarios para cantidades menores de maíz. Sin embargo, les ahorra la molestia y el costo del alquiler.

Otra limitación de las familias campesinas es la escasez de tierra y animales. En los casos en que una familia tiene muy poca o no tiene tierra cultivable, el problema no es grande si todavía controla un gran número de carneros o alpacas y llamas que los proveen de recursos primarios y transporte para comprometerse en el comercio interzonal. En los casos donde una familia tiene muy pocos animales, o ninguno, la situación es más seria. En tales casos hay dos formas de que una familia adquiera los productos necesarios de la zona quechua.

Familias sin tierra y sin ganado

La primera y la más vieja de las dos estrategias, es trabajar en la zona quechua en la época de cosecha por una parte de la misma. Las familias campesinas grandes o de tamaño mediano de Huaraco-Palca van a

veces a la zona quechua, dejando tan sólo un miembro de la familia para cuidar el ganado. Mientras que los hombres intercambian sal por maíz, papas, cereales y frijoles, las mujeres trabajan en los campos. El pago diario es 1/2 arroba de papas o de maíz. Luego los campesinos de la puna les transportarán con sus llamas el maíz y las papas, desde los campos quechuas, cambiando una carga de llama por cada 10 cargas de llama transportada, o 3 arrobas por cada diez arrobas transportadas.

La estrategia de trabajar por productos en la zona quechua es usada por los jóvenes de Alccavitoria que pertenecen a las familias pequeñas que no poseen más recursos que su trabajo. En el caso de un hombre joven con esposa e hijos, que cultiva tan sólo un mínimo de papas, generalmente alquila las llamas a S/. 5.00 Y va a trabajar a la zona quechua por dos meses al año. En este periodo puede ganar más de 30 arrobas de maíz, cebada y papas. El efectivo para el alquiler de las llamas proviene del tejido. En este arreglo la lana en crudo es suministrada por la persona que encarga la bayeta, pagándose S/. 2.00 por vara.

Otra manera por la cual las familias pobres pueden intervenir en el comercio interzonal, es pescando truchas en los lagos y arroyos de la puna. Éstos peces son entonces vendidos en el mercado por efectivo, el cual es usado para comprar productos que se pueden canjear en la zona quechua. En Alccavitoria varios campesinos han usado esta fórmula exitosamente para convertirse en pescadores a tiempo completo, una ocupación que es la única manera de adquirir capital.

La estación de pesca es de febrero a julio y el precio de la libra de trucha en Esquina era de S/. 20.00 a S/. 25.00. Un pescador podría sacar S/. 100.00 a la semana en esta empresa, lo cual le permitiría participar en la actividad de intercambio interzonal. Este recurso,

sin embargo, sólo recientemente ha estado disponible en los Andes ya que las truchas han sido introducidas. Dicen que ellos solamente han pescado comercialmente hace más o menos cinco años. También parece que este recurso se está agotando rápidamente; de ahí que el Gobierno peruano iniciara una estricta sanción a la venta de trucha en el mercado local, en julio de 1970. Se arrestó a varios campesinos que fueron encontrados pescando.

Casos excepcionales de familias que no viajan a la zona quechua

Algunas familias no participan en el sistema de intercambio puna-zona quechua. Estas familias pueden ser tanto pobres como ricas. En el primer caso observamos pequeñas familias, de una a tres personas, que no tienen nada más que su trabajo. Tales familias están constituidas generalmente por gente vieja que no tiene parientes o por campesinos que viven con uno o dos parientes. En estos casos se puede generar el capital necesario tejiendo é hilando para otra gente de la comunidad, a fin de adquirir en el mercado local aquellos productos que se necesitan. Hombres capacitados físicamente, en esta categoría, pueden hacer arreglos con los campesinos más pudientes ofreciendo sus servicios como arrieros, intermediarios y agricultores en intercambio de lo producido.

Otra categoría de familias pobres, consistente de seis a siete miembros que van desde los muy jóvenes a los mayores, pueden intervenir en un sistema local de intercambio en la puna. En estos arreglos el cabeza de familia puede entrar en una relación de deuda-crédito con un comerciante de Esquina, Velille o Santo Tomás, que le permite adquirir en calidad de préstamo harina o coca por un periodo de dos semanas. Con la harina el campesino hace pan, alquilando uno de los hornos

de Alccavitoria. Entonces lleva el pan y la coca a los rincones más lejanos de la parte alta de la puna, a una gran distancia del mercado local, cambiándolos por lana blanca de alpaca.

Otra opción abierta a las familias que poseen hombres físicamente capacitados con recursos insuficientes es la migración. Esto sucede en Alccavitoria periódica y permanentemente. En el primero de los casos los hombres jóvenes irán a las granjas comerciales del valle del Majes o a las minas de Arequipa, a trabajar en forma asalariada en algunos casos el dinero ganado se destinará a la compra de animales y semillas necesarios para el establecimiento de un modo más tradicional de vida.

Familias ricas

En nuestras descripciones de la actividad de intercambio interzonal y sus variaciones, hemos visto cómo la mayoría de los campesinos de Alccavitoria ganan acceso a los productos de la zona quechua y, en los párrafos precedentes, hemos esquematizado varias de las formas de subsistencia de las familias pobres de la comunidad. Existen, sin embargo, dos categorías de campesinos dentro de la comunidad que se sitúan en los rangos superiores de la tipología de unidades domésticas que se asemeja a las clases no-campesinas de la provincia. En el primer caso vemos, no el uso de arrieraje o una estrategia agrícola de subsistencia, sino más bien, actividades empresariales. Y en el segundo caso, una categoría en la cual hay tanto una estrategia empresarial como una estrategia orientada hacia el mercado, juntamente con las estrategias tradicionales de producción e intercambio de los campesinos de la puna, usadas de acuerdo a la situación en la cual se debe llegar a una decisión.

En el primer caso notamos cuatro familias, formadas por tres hermanos y la madre, que se dedican a la compra de ganado en la puna para venderlo en el mercado. Ellas negocian estrictamente en efectivo y buscan ganancias para la expansión del negocio. Más aún, sus miembros hablan perfectamente el castellano y no visten a la usanza campesina, sino más bien ropa manufacturada comprada en el pueblo. Los niños de estas familias son enviados al colegio en Santo Tomás, y las redes de relaciones sociales que ellos mantienen se extienden a las clases mestizas de la provincia. Estas familias no toman parte en los proyectos de la comunidad ni participan en política, aunque sí mantienen lazos familiares con Alccavitoria y se hallan muy identificados con sus pobladores.

La segunda categoría incluye por lo menos tres o cuatro familias. Las características de los integrantes de este grupo son: 1. hablan castellano y tienen contactos a través de afiliaciones familiares con individuos en Arequipa, y 2. controlan capital suficiente para experimentar con una variedad de transacciones y expandir sus recursos básicos a través de la inversión. Una de estas familias de Alccavitoria es dueña de 200 carneros, 30 vacunos, 30 caballos, 2 burros, 1 mula, 30 alpacas y 125 llamas, 49 de las cuales son animales de carga. Hay siete miembros en esta unidad, desde infantes a cerca de cuarenta años. El jefe de familia se halla involucrado en política, lo cual en este caso significa participar en la estructura de poder provincial, dado que la comunidad de Alccavitoria es limítrofe con el anexo del mismo nombre y el hijo en edad escolar, que concurre a la escuela de Santo Tomás, es destinado a una carrera mestiza.

Como puede deducirse de los datos precedentes, esta familia ,puede obtener grandes cantidades de dinero en efectivo a través de la venta de ganado, lami y car

ne. Con este capital las necesidades de subsistencia de la familia pueden ser cubiertas usando las estrategias tradicionales de intercambio y producción, dejando un margen de ganancia suficiente para invertir en la compra de ganado y otros productos de la puna, que revenden en el mercado de llamas de Yauri. La pauta general es la expansión a través de la reinversión, pero al mismo tiempo la retención de los aspectos más ventajosos de las transacciones campesinas en la forma del intercambio interzonal. Otros aspectos del intercambio campesino, principalmente la reciprocidad balanceada del *ayne*, han sido suplementados por esta familia con el uso de la *minka* (o pago de dinero por labor agrícola) y el arrieraje, que sirve al cabeza de la familia para la conducción de las llamas en el canje interzonal.

Abigeato

Ningún panorama de la economía campesina de la altiplanicie, especialmente en Chumbivilcas, se halla completo sin la mención del diseminado problema del abigeato que plaga a todo ganadero de estas remotas regiones. Todos los campesinos de Alccavitoria han sido asaltados por abigeos y varios han perdido todo lo que tenían en una noche, víctimas de estos ladrones. El abigeato, de hecho, es el factor más riesgoso de cada familia en el sur del Perú.

Este delito no sólo empobrece a los campesinos sino que, en algunos casos, es una forma de subsistencia. Por ejemplo, en Alccavitoria hay varios abigeos que son bien conocidos, tanto entre los campesinos locales como entre la policía, pero que evitan su captura debido a que están siempre alertas. También hay un gran número de personas que se hallan desesperadas y recurren en ocasiones al abigeato, pero que habitualmente están dentro de la ley. Debido a su importancia en la economía de la altiplanicie, esta actividad debería ser estu

diada más cuidadosamente, a despecho de las dificultades que presenta.

Conclusiones

En este ensayo hemos descrito los factores esenciales de la economía de una pequeña comunidad en los límites de la agricultura, en la provincia de Chumbivilcas, con especial énfasis en el modelo tradicional de intercambio interzonal entre la puna y la zona quechua de la provincia. Hemos tratado de demostrar que los patrones tradicionales de intercambio, a pesar de elementos tales como el uso de llamas dentro de un modo primario de transporte y la parcial más no total confianza en el dinero como un modo de intercambio, no son una continuidad arcaica del pasado, sino que representan una adaptación racional a las condiciones ecológicas y culturales existentes. Estas condiciones son: 1. la necesidad de maíz, carne, lana, papas y coca para la continuidad de un modo andino campesino de vida; 2. la distribución de estos productos en diferentes zonas de producción dispuestos verticalmente en los Andes y determinadas por su elevación sobre el nivel del mar; 3. la existencia de una sociedad altamente estratificada; y 4. la debilidad de la distribución potencial del sistema nacional del mercado en la provincia.

Bajo estas condiciones, el modelo tradicional de intercambio interzonal representa un modo viable de adquirir los bienes necesarios para la continuidad de negocios campesinos. También hemos indicado que este sistema dadas las circunstancias, representa un eficiente uso de recursos campesinos y que las transacciones, como se describen en los términos del precio del mercado, son económicamente racionales. Más aún, indicamos que este modelo de intercambio opera en todo el sur del Perú, donde existen grandes extensiones de puna.

Sin embargo, este sistema no es único en las regiones puna-quechua, sino tan sólo una variación del tema andino básico de la interdependencia de varias zonas de producción. Esto se halla confirmado por los datos etnográficos que recoge Burchard, en Huánuco, en las altiplanicies centrales del Perú, centrándose en la relación no de la zona puna con la quechua, sino de la zona quechua con la *yunga*. Si hemos visto que el sistema descrito involucra el intercambio de lana, maíz y carne y el uso de llamas para su transporte, en el caso de Huánuco éste se centra alrededor del intercambio de maíz, papas y coca y depende del transporte a pie o en camiones, moviéndose a lo largo del sistema de carreteras zonales. Aparte de estas diferencias, la estructura de ambos sistemas es la misma, y ellas representan tan sólo variaciones regionales de un mismo tema.

De ahí que este aspecto debería ser el foco de futuras investigaciones sobre ámbitos, más extensos, quizá regionales, en lugar del estudio de comunidades individuales. Ello porque una comunidad no puede ser entendida sin hacer referencias a otras comunidades de la zona, con las que interactúa, y al sistema nacional del mercado que funciona para conectar no sólo diferentes comunidades campesinas, sino también diferentes clases sociales, en redes de dependencia mutua.

**RECIPROCIDAD,
DESIGUALDAD Y DOMINACION**

Benjamín S. Orlove

ESTE ARTÍCULO se basa en algunos resultados preliminares de una investigación que aún estaba en marcha al momento de escribirlo. Presenta una descripción parcial de las formas sociales de la reciprocidad, así como una indicación de las maneras en las cuales éstas son utilizadas. Debido a que, el autor continuará investigando en el área, se han omitido los nombres de personas, comunidades y haciendas, excepto en el caso de que el intento sea innecesario o superfluo. También se han modificado los nombres de ciertas personas y, haciendas.

La provincia de Espinar

El estudio se realizó en la provincia de Espinar, la más meridional del departamento del Cuzco, en los límites con Arequipa y Puno. El medio ambiente es bastante inhóspito. La provincia está dividida en dos zonas ecológicas que difieren por altitud y características geo

lógicas. La más baja, entre 3,900 y 4,200 metros s.n.m., es el lecho de un lago del cuaternario. Es lo suficientemente plana y baja como para permitir la agricultura. Sin embargo, los suelos son bastantes porosos, condicionado, el periodo vegetativo de las plantas a la estación de lluvias. La zona más alta, entre los 4,200 y 5,200 metros, está formada por depósitos sedimentados del terciario. Tiene varios manantiales rodeados por áreas húmedas, con pastos permanentes. Se practica la transhumancia, los animales pastean en la zona baja durante la estación de lluvias y en la alta durante el tiempo seco.

Tanto la agricultura como la ganadería son explotadas intensivamente; sin embargo, esta adaptación múltiple no ofrece mucha seguridad. Hay ciclos de años secos y ciclos de años lluviosos; en los secos hay pérdida de las cosechas y falta de pastos.

La historia de la provincia es muy compleja. Se conoce poco de los primeros años del periodo colonial, aunque la ocupación española y las minas datan del siglo dieciseis. Las minas incaicas de Cailloma, en una zona adyacente a Arequipa, fueron reabiertas por los españoles a comienzos del siglo diecisiete, estimulando la economía local. A mediados del siglo dieciocho, las minas de Condorama, en la provincia de Espinar, las de Cailloma, así como la caja real asociada con ésta, estuvieron muy activas y productivas. Los hacendados y campesinos abastecieron las minas con cuero, carne y papas. Fue intenso el tráfico de mulas argentinas a las minas del Alto y Bajo Perú; decenas de miles de estos animales pasaron por la feria anual de Coporaque, en Espinar. (Concolorcorvo 1938: 66).

Una serie de rebeliones destruyeron esta prosperidad. Una sin mucha importancia, en Coporaque, fue seguida por otra mayor en 1780, en Cailloma, que llevó a la clausura de las minas por siete años y su opera

ción posterior en una escala muy reducida (Barriga 1941: 114). Hubo caciques locales aliados con ambos lados de la rebelión encabezada por Túpac Amaro, llegando los combates hasta la provincia (Lewin [1943], 1967: 257-9, 395). Se interrumpió tanto la producción de las minas como el comercio orientado hacia ellas, retrocediendo la provincia a una economía más cerrada. Algunas haciendas desaparecieron y otras perdieron el control de gran parte de sus terrenos.

La recuperación fue muy lenta. Los esfuerzos de españoles y británicos, a fines del periodo colonial y comienzos del republicano, para estimular la minería tuvieron poco éxito (Halperín Donghi, 1972: 110-6, 12631). Espinar no fue una excepción a este proceso.

Después de 1895, durante el segundo periodo civilista, las economías de exportación que emergieron (Yépez del Castillo, 1971: 183-204) tuvieron consecuencias en Espinar. La lana se convertía en el mayor producto de exportación, embarcada al extranjero por Mollendo a través de casas comerciales mayormente inglesas, establecidas en Arequipa. Los hacendados y los comuneros participaron en la producción. Las haciendas comenzaron a expandirse desde los núcleos de las antiguas haciendas de la iglesia hasta las tierras que habían retenido los descendientes de los caciques, así como a las tierras recientemente adquiridas de los campesinos. El proceso de expansión de las haciendas, fue frenado por una serie de violentas rebeliones en la década del veinte (Piel, 1967) y del treinta, abandonando varios hacendados la provincia durante años. Las rebeliones alteraron también las relaciones entre campesinos y hacendados. Los mayores cambios fueron la introducción de jornales, aunque ínfimos, en las haciendas y la finalización del sistema de trabajo forzado, por el que los hacendados, en colusión con las autoridades, podían hacer trabajar a cualquier campesino y no solamente a

sus peones, tanto en labores domésticas como en las de la hacienda.

Las minas volvieron a funcionar, comenzando Cailloma a fines del siglo diecinueve y Condoroma y Sucuitambo más tarde. El impacto de la producción de estas minas, en la economía de la provincia, fue relativamente pequeño. Condoroma y Sucuitambo, que eran las más grandes, fueron trabajadas por la firma Hochschild y Cia. Estuvieron localizadas en lejanos rincones de la provincia. Como en el caso de Cailloma, los minerales, los alimentos y otros bienes se movían entre las minas y Arequipa, a través de un sistema de caminos mucho mejor que el del siglo dieciocho. Fuertemente ligadas a Arequipa, las minas parecían un "enclave económico" de esta ciudad (Levin, 1964).

El actual sistema social difiere de los anteriores. Las rebeliones cristalizaron en diferentes proporciones el balance entre comunidad y hacienda. Las haciendas predominan en los distritos de Pallpata y Ocoruro, las comunidades en Coporaque y Suykutambo, Yauri, Pichigua y Condoroma presentan un cuadro intermedio.

Las haciendas son relativamente pequeñas. Dos mil hectáreas de pastos naturales son consideradas una gran extensión. Muy pocas tienen cercos. Los intentos de mejorar la raza de los animales y sembrar pastos han sido esporádicos. La mayor parte de las haciendas no tienen peones permanentes, pero en lugar de ellos utilizan una combinación de jornales, y trabajadores casi permanentes que quedan en la hacienda, con sus familias, por periodo que rara vez pasan de los diez o veinte años. Ambos grupos son reclutados entre los comuneros más pobres. Muchas haciendas alquilan pastizales a comuneros por algunos meses o años. La haciendas son básicamente ganaderas, con rebaños de ovejas, vacunos y alpacas para lana, carne y cueros. Se produce

también papas y chuño para el consumo de la hacienda, y leche y quesos durante las épocas de lluvias.

La economía de las comunidades está basada en la agricultura, la ganadería y la producción artesanal. Los cultivos son todos de plantas domesticadas en los Andes: papas, quinua, cañihua, olluco y oca. Cebada y avena son cultivadas para forraje. Los principales animales que se crían son ovejas, vacas, alpacas y llamas. La artesanía basada en la utilización de la lana, sobre todo en la producción de bayeta, costales y sombreros, está muy difundida. Hay unos pocos centros de alfarería.

La población está dispersa en unidades llamadas ranchos¹, que son pequeños establecimientos de tres a siete casas. La tierra y hasta los pastizales, por lo general, son de propiedad individual, pero las tierras de los que conforman un rancho están concentradas en dos secciones, una en cada zona ecológica. Teóricamente la herencia es bilateral. Sin embargo, al casarse una persona elige entre el rancho donde nació y el del cónyuge, y el cónyuge que se traslada (generalmente la esposa) renuncia a los derechos de su rancho por una compensación en efectivo. Por tanto, los ranchos tienden a ser pequeños patrilinajes localizados. La investigación proporcionó pocos datos sobre los procesos sociales al nivel de los ranchos. Los informantes indicaron reiteradamente que las personas de los ranchos muy poblados tienden a casarse con personas de ranchos poco poblados, y que la emigración fuera de la zona es más frecuente en los primeros. Afirman, asimismo, que nunca se produce la fragmentación de los ranchos por estas

1. Hay algunas variaciones locales de este término; la palabra "sector" es también usada; Traté de obtener una palabra quechua para estas unidades, lo que fue difícil. *Ayllu* fue aceptado a regañadientes por algunos informantes. He escuchado la palabra "rancho" con sufijos quechuas en conversaciones llevadas en este idioma.

razones" Una comparación del censo de 1940 con los resultados provisionales del censo de 1972, ofrece sólida evidencia a la afirmación anterior. La población total de Espinar creció de 31,225 a 41,523, con una tasa de incremento anual del 0.89%. La tasa de crecimiento de la población rural es menos fácil de elaborar pero la mejor estimación es de un incremento del 0.38% por año ².

Cualquiera que sea la cifra exacta, el incremento de la población en las áreas rurales es muy pequeño. En algunos casos, ranchos cercanos muestran los mismos apellidos. Aunque los patrones de transmisión de apellidos no son uniformes, este hecho sugiere, que unidades mayores se fragmentaron en ranchos y otros se dividieron.

En algunos ranchos parte de la tierra es poseída colectivamente, tanto por todos sus integrantes como por pequeños grupos de ellos, por lo general de hermanos. La tierra de cultivo poseída colectivamente es trabajada en forma conjunta y la cosecha dividida en partes iguales. A las tierras de pastos se aplican dos sistemas. En algunos casos todas las personas tienen acceso a los pastos todo el tiempo. También pueden alquilar los pastizales y dividirse la renta. El otro sistema se llama

2. El censo de 1940 utiliza categorías raciales (Rowe, 1947). Las cifras del censo de 1940, para no indios, concuerdan bien con las descripciones de las capitales de distrito para aquella época, y parece ser que en el censo de 1940 únicamente los habitantes rurales fueron clasificados como indios. El censo de 1972 divide a la población en rural y urbana. No estoy informado de la manera en que están clasificados los centros poblados pequeños que no son capitales de distrito, como Apacho y Accocunca, pero de todos modos se trata de pocas centenas de individuos: No se ha contado a Suykutambo del censo de 1972, porque el área fue administrada desde Arequipa (y a lo mejor contada en los censos) como parte de Calloma hasta 1960. Al pasar al departamento de Cuzco fue elevada a la categoría de distrito. La población rural establecida fue de 29,573 en 1940 y de 33,621 en 1972.

wata-wata, en el que los individuos ocupan turnos, cada uno tiene acceso individual a la tierra por un año.

Todavía se puede encontrar pastos comunales, aunque muy raramente. En general los aspectos colectivos de la vida comunal no son frecuentes. La irrigación no es practicada en esta zona donde hay fuertes heladas durante la estación de secas, y los pocos trabajos concernientes de irrigación pueden ser hechos por pocos individuos o por pequeños grupos de familias. La jerarquía religiosa-civil y el sistema de fiestas por cargo no son tan importantes como en otros lugares de la sierra, como por ejemplo el valle intermedio de Colca en la provincia de Cailloma. Están presentes ciertos rasgos de organización de comunidad, pero no son de mayor importancia. Hay *faenas* ocasionales para proyectos comunales de escuelas, caminos y cementerios y, en muy pocos casos, de bañaderos para ovejas. El sistema de *laymi*³ continúa en algunas áreas de Yauri y Coporaque. La organización de comunidad también sirve para proteger sus tierras de las inversiones y usurpaciones de forasteros.

Las minas de Condoroma y Suykutambo fueron cerradas en la década del sesenta. La mina de Atalaya, explotada con capitales particulares peruanos, comenzó sus operaciones en 1971. Se programa la apertura de otras minas para la presente década.

El comercio se ha incrementado por el mejoramiento de los caminos y el aumento de camiones. El transporte es relativamente fácil en las planicies de la zona baja. Los nuevos mercados semanales y la apertura

3. En este sistema parte de la tierra poseída por una comunidad es dividida en tantas secciones como años tiene el ciclo de cosechas y barbechos, por lo general de seis a diez en Espinar. La mayor parte de las familias tienen lotes en cada sección y cada sección es cultivada o barbechada de la misma manera en el mismo año. La rotación de los campos es a nivel de la comunidad.

de tiendas, en las capitales de distritos y en las comunidades, indican el incremento de la capacidad adquisitiva de los campesinos. Los mercados semanales, en particular, atraen bastantes comerciantes minoristas viajeros. Algunas capitales antiguas, dominadas por hacendados, como Pichigua, han decaído mientras otras, como Tocroyoc, han crecido gracias al comercio. Los camiones vienen directamente de Arequipa, en vez de pasar por Juliaca y Sicuani. Yami, la capital provincial, ha crecido como centro comercial para la provincia de Espinar y Chumbivilcas en el Cuzco y Grau y Cotabambas en Apurímac. Posee gran número de tiendas, restaurantes, depósitos, almacenes y grifos. Aunque Espinar es todavía una de las provincias del Cuzco con más alto porcentaje de población rural, ha comenzado a tener un buen crecimiento urbano.

Formas de reciprocidad

En las áreas rurales, la reciprocidad sigue siendo uno de los aspectos principales en las relaciones sociales. Es de suma importancia en los intercambios de trabajo y la organización de grupos de trabajo. La siguiente lista de tipos específicos de reciprocidad y de situaciones en que ella es empleada no es exhaustiva, sino más bien indicativa de las formas más importantes. Hay algunas variaciones regionales, pero en su totalidad estas formas son similares a las que se encuentran en otras áreas rurales de los Andes.

1. Ayni

Es tal vez la forma de intercambio recíproco de trabajo que con más frecuencia se practica en los Andes. Es similar al *waje-waje* de la sierra central, analizado en este libro. En un *ayni*, una persona organiza un grupo de trabajo, solicitando la ayuda de otras personas. Debe pagar a cada individuo con igual cantidad de tiempo

po y en la misma clase de trabajo. A los trabajadores se les debe proporcionar comida, coca y, en la mayor parte de los casos, chicha. El *ayni* es usado con más frecuencia en las labores agrícolas como el *chakmay* (preparación de los campos antes de la siembra); sembrío; *hallmay* y *yapariy* (aporque); y cosecha⁴. Por ejemplo, un día de trabajo en el cultivo de papas puede ser pagado con un día en trabajo de olluco. Las variaciones en la cantidad de trabajo por día son muy pequeñas, y se mantiene una cuenta exacta de los días trabajados.

2. Minka

La *minka* es similar al *ayni*, en cuanto una persona organiza un grupo de trabajo solicitando la ayuda de otros. El pago, sin embargo, es en bienes y no en trabajo. (En otros casos el pago es en bienes, pero el contexto no es de fiesta).

a. minka festiva

Una variante de la *mink'a* es la *mink'a* festiva, que es, en esencia, una fiesta de trabajo. Se ofrece mejor comida y en más cantidad que en los *ayni*, y el aguardiente así como la chicha son proporcionados con generosidad. En muchos contextos existe una reciprocidad generalizada (Sahlins 1965: 139-236) como aspecto de la *mink'a*. Se considera legítimo esperar que la persona que invita a una *mink'a* sea invitada a las que realizan sus huéspedes (Núñez del Prado, 1972: 22). Las *mink'a* con frecuencia son empleadas para trabajos no estacionales como la construcción de una casa o de un canchón.

4. En otras áreas, como el valle del Vilcanota cerca de Sicuani, la trilla es un motivo muy importante para el *ayni*, pero en Espinar los cultivos de granos (quina y cañihua) son por lo general de dimensiones pequeñas. Los granos son separados con facilidad de la cáscara y los brazos de una casa son suficientes para esta labor. Para los procesos de cosecha y trilla de cañihua, ver Cade, 1970.

Pueden ser usadas en ciertos aspectos de la ganadería, sobre todo cuando los rebaños son grandes, por ejemplo para marcar y examinar la preñez de las ovejas.

b. *mink'a* no festiva

Una persona puede comprometerse a otras para que le ayuden en la trasquila de sus ovejas, dando a cada una de ellas un vellón por cada diez ovejas que trasquile. El pago también puede ser en efectivo; con frecuencia ocurre esto cuando una persona debe a otras algunos días de trabajo en *ayni* (Custred, 1972: 22).

Una variante de esta forma es particularmente importante cuando una persona deja su rancho por meses o años. El estatuto vigente de comunidades campesinas indica que las personas que están ausentes por un periodo largo de tiempo, de la comunidad, pueden perder su status de miembros. Los aspectos corporativos del rancho permiten que un individuo lo deje, sabiendo que sus animales serán cuidados y sus derechos a la tierra mantenidos seguros. Por tanto, le es fácil a su regreso reasumir sus derechos como comunero. Un integrante del rancho toma la responsabilidad de cuidar los animales del miembro ausente. En recompensa por este trabajo recibe una cantidad convenida. En el caso de que fueran ovejas, puede ser la lana producida y la mitad del total de ovejas nacidas, descontando las muertas. En el caso de tierras de labranza, lo más probable es el producto en efectivo del alquiler de sus chacras a otro miembro del rancho.

3. Reciprocidad generalizada

a. En esta forma, dos personas intercambian algunos bienes o servicios, por lo común de poco valor, como parte de una relación continua, en la que muchas transacciones parecidas se producen de manera regular, terminando en un intercambio continuo entre las partes. Citaré algunos ejemplos de mis notas de campo para

indicar el tipo de servicios y actividades involucradas en la reciprocidad generalizada.

(i) Un hombre está marcando sus ovejas. Su sobrina viene por algunas horas, para ayudado y ayudar a la esposa de su tío a cuidar las ovejas en el corral.

(ii) Una persona mata una de sus vacas. Su cuñado le ayuda a descuartizada, cargarla en un burro y transportada a la mina donde es vendida a la esposa del cajero, que dirige la pensión a la que concurren: los ingenieros y demás miembros del *staff*.

(iii) Varios miembros de un rancho en Pallpata se van de viaje a una quebrada. Llevan charqui y bayeta en camión a Sicuani y prosiguen en tren a una comunidad cerca de Urcos, donde intercambian su mercadería con maíz y habas. El hermano de uno de ellos se queda en el rancho a cuidar sus animales.

(iv) Un sobrino viene a la casa de su tío, por la curiosidad de verme, y el tío le convida una comida.

b. La pertenencia al mismo hogar puede ser considerada otra forma de reciprocidad generalizada. Los hijos son alimentados, vestidos y enviados a la escuela, pero en cambio se espera que ayuden en los campos y en el pastoreo de los animales, con días completos de trabajo, y que realicen quehaceres ocasionales. Los ancianos son también cuidados, pero continúan realizando el trabajo para el cual son capaces. Por ejemplo una anciana, que ya no está en condiciones de hacer trabajos fuertes, hila lana, teje bayeta y cuida una chaera pequeña en un canchón, y también efectúa labores domésticas como cuidar las gallinas y cocinar. Su hijo utiliza algo de la bayeta para vestidos y vende otra parte. A ella le proporcionan comida y vestidos.

Parte del sentido de obligación de los niños y de los ancianos está relacionada con la reciprocidad. Así, se tienen obligaciones hacia los padres por lo recibi

do cuando se era niño y debe ser pagadas cuando ellos son ancianos. Como en las otras formas de reciprocidad generalizada, las transacciones se realizan como parte de una relación continuada. Sin embargo, el balance se encuentra sobre el total de la vida en vez de en un periodo corto.

Estas formas de reciprocidad son particularmente comunes dentro de los ranchos. El contexto de una residencia hace que la reciprocidad generalizada sea especialmente común en el rancho. Las personas, en general, tienden a relacionarse con los parientes más cercanos a las parejas para el intercambio recíproco de trabajo; incluso en los ranchos se ayudan más entre hermanos que entre primos.

Las relaciones de reciprocidad y las impersonales de mercado pueden ser consideradas como tipos ideales, distintos en teoría pero difíciles de ser separados en la práctica. Esta distinción es de especial importancia en Espinar, donde existen las alternativas del mercado para las formas recíprocas de intercambio de trabajo. Los jornaleros pueden ser contratados para trabajar en la agricultura y en la ganadería, por salarios que oscilan entre los S/. 5.00 y 20.00 por día, aunque también se les proporcione comida y coca. Los pastores también pueden ser contratados por meses o por un año.

Tratando de casos concretos, es evidente que con frecuencia domina uno u otro de los dos tipos. Por ejemplo, la *mink'a* no festiva recuerda al trabajo asalariado, ya sea pagado en efectivo o en bienes. Sin embargo, las tasas son tradicionales, sometidas solamente a variaciones pequeñas. Los casos de *mink'a* no comprometen a dos extraños, sino a dos personas que se conocen desde mucho tiempo. Entonces la transacción es parte de una relación previamente establecida. Además las *mink'a* deben ser acordadas con algún tiem

po de anticipación, mientras los trabajos pagados solamente con breves contactos anteriores. Se usa el estilo de comunicación que acompaña a la reciprocidad; los informantes distinguen, en sus expresiones verbales, entre trabajo asalariado y *mink'a*. De igual manera, una persona que es contratada para el trabajo de un día en la limpieza de un camino hacia una hacienda puede recibir comida y coca al medio día, pero no considerará que la relación sea de reciprocidad.

Hay considerable ambigüedad en otros casos. En ciertas relaciones específicas pueden coexistir transacciones de reciprocidad y transacciones de mercado, tal como sucede en la hacienda Hispacocha descrita en la próxima sección. En otros casos puede existir dificultad para separar la reciprocidad de los aspectos de mercado, como en la hacienda Pachabambas. Este problema es tratado en la siguiente sección.

Usos de la reciprocidad

La literatura sobre las comunidades andinas, por lo general, ha enfatizado los aspectos igualitarios de la reciprocidad. El *ayni* es tomado como el caso tipo por excelencia: una persona recibe en la misma cantidad que da, tanto de acuerdo a su propia evaluación como a criterios externos y mensurables. En los otros tipos de reciprocidad, ambas partes aparecen deseosas de entrar en relación y de acuerdo a sus propios criterios reciben un equivalente de lo que dan.

Esta imagen es en muchos casos cierta. Se la puede aplicar bien al valle intermedio del Colca, donde la distribución de tierra es bastante igual (la agrícola es poseída en pequeños lotes individuales y la de pastoreo es principalmente comunal), y las cosechas para la venta son de menor importancia. La reciprocidad es usada para fines igualitarios, lo que cada participante reci

be es de igual valor. Se podría llamar a estos casos, como de reciprocidad simétrica.

En otros casos, las mismas formas de reciprocidad son usadas para fines no igualitarios, donde un participante recibe más que el otro. Esta puede llamarse reciprocidad asimétrica. Antes de tratar de este tipo de reciprocidad, presentaré casos de su uso por diferentes actores sociales.

1. Hacendados

No existe hacienda en Espinar que dependa enteramente de los contratos de trabajo, como se podría hallar en las haciendas de la costa o en las haciendas ganaderas de ovejas de otras partes del mundo, Australia y Wyoming, por ejemplo. Aunque hay una creciente tendencia a emplear jornaleros, en los momentos de mayor demanda de mano de obra, la mayor parte del trabajo se obtiene a través del uso de formas recíprocas de intercambio.

La hacienda Pachabambas, en Pichigua, tiene aproximadamente 1500 hectáreas, con 1600 ovejas y 100 vacunos. Una pequeña parte, de 20 hectáreas, puede ser cultivada. El hacendado asigna una zona específica a cada uno de sus ocho pastores. Siete de ellos cuidan las ovejas y uno los vacunos. Además del cuidado diario de los animales y su asistencia especial en el ciclo vital, como en el nacimiento y el destete, su labor incluye otros trabajos, como trasquila de ovejas, ordeño de vacas y preparación de quesos: En compensación se permite que los pastores tengan animales propios dentro de la hacienda, por lo general algunas decenas de ovejas y llamas y una o dos vacas. El propietario reside en Yauri y en Arequipa. Un pastor funge de capataz durante sus ausencias.

El hacendado y los pastores conocen las leyes laborales que establecen un salario mínimo; sin embargo,

el hacendado deduce del salario mínimo una cierta cantidad por el alquiler de los pastos. Además, incide en lo que percibe el pastor, una compleja y más definida serie de multas, por la muerte de los animales, ausencia del trabajo, etc. En algunos casos, éste también tiene deudas en la tienda del hacendado en Yauri. Todo esto determina que en la práctica los pastores reciben de S/. 1,000 a 1,500 por año.

Si los tomamos aislados, estos aspectos pueden ser considerados de relaciones contractuales. Sin embargo, las relaciones entre hacendados y pastor están también marcadas por la reciprocidad. Con frecuencia el hacendado da pequeños regalos al pastor. Cuando visita la hacienda, les obsequia con panes. Les da regalos mayores en la Navidad, tal como una frazada ya en desuso. Los transporta en su camioneta a Yauri, proporcionándoles alojamiento y comida, permitiéndoles que duerman en sus frazadas en el piso de la cocina. En algunos casos se establecen lazos de compadrazgo. En cambio, el hacendado recibe trabajo adicional. Los pastores son sirvientes en la casa de Yauri. La hija de dieciséis años de uno de los pastores fue enviada como sirvienta a Arequipa, en la casa de un primo del hacendado. El hacendado amplía su casa en Yauri, en gran parte con el trabajo de sus peones de la hacienda. Durante las ausencias del pastor, su esposa e hijos toman a su cargo sus obligaciones dentro de la hacienda.

En este caso, aparecen las dos formas de reciprocidad generalizada. Hay un intercambio continuo de bienes y servicios. También se produce la pertenencia conjunta a un hogar. Los pastores y sus familias son tratados como miembros no adultos del hogar del hacendado, dándoseles lo que necesitan para vivir pero esperando que hagan; el trabajo que se les solicita. Los términos de tratamiento a la vez reflejan y confirman esto. Los pastores se dirigen al hacendado y a su es

posa usando términos de padres ("papay", "mamay") y en retorno son llamados por sus primeros nombres, con frecuencia con el diminutivo.

Es difícil, por tanto, separar los aspectos contractuales propios de mercado y los aspectos de reciprocidad. Los salarios anuales de los pastores dependen de la medida en que participen plenamente de la reciprocidad. La cantidad de trabajo adicional que dan al hacendado depende de manera similar de la cantidad de reciprocidad que éste da. El uso de las tierras de agricultura, en Pachabambas, ilustra esta ambigüedad. El hacendado reparte parte de la tierra a los pastores y retiene parte para él mismo, mientras los pastores la cultivan toda. Sería bastante difícil clasificar esta transacción como una forma de mercado o de reciprocidad, aunque presente más características de la segunda.

Ambigüedad similar se aplica a los jornaleros. Se contratan cuando hay bastante trabajo que realizar, como en la revisión de las ovejas preñadas. Se les paga cerca de S/. 20.00 al día, pero también se les da una comida y coca, en forma parecida a la de la *mink'a*. Algunos de los jornaleros son antiguos pastores. Los que vienen de manera regular por años, tienen el permiso tácito para pastear algunos de sus animales en los bordes de la hacienda⁵. Se espera que los jornaleros va

5. El hacendado aplica sanciones contra los que invaden sus tierras con frecuencia, confiscando un animal o exigiendo trabajo. Parece que estas sanciones han disminuido en los últimos años con el conocimiento que tienen de la venida de la Reforma Agraria. El hacendado- se da cuenta de que no controlará la hacienda dentro de unos años. No ha vendido la mayor parte de su ganado como lo han hecho la mayoría de los hacendados de Espinar. Sin embargo, en muchas haciendas ha Habido una gran reducción en el número de animales. Los hacendados ya no luchan .mucho por cuidar que los comuneros estén fuera de los ahora casi vacíos pastizales. Esta tendencia a permitir que más comuneros usen sin pago los pastos de la hacienda se ha reflejado también en Pachabambas.

yan a trabajar a la hacienda cuando se les pida, formándose de esta manera un grupo relativamente estable de jornaleros.

Esta hacienda no es un caso aislado. El empleo de formas recíprocas de intercambio se produce en otras haciendas de la provincia. Por ejemplo, la hacienda de Hispacocha en Ororo, requiere mano de obra para la marcación de 800 nuevas ovejas cada año. Los comuneros que vienen a trabajar con los pastores estables de la hacienda no son pagados, sino que solamente se les da una buena comida y grandes cantidades de aguardiente. La oportunidad tiene cierto aire de fiesta o de celebración. Es idéntica a la *mink'a* festiva y es llamada así tanto por el dueño de Hispacocha como por los trabajadores.

El hacendado también alquila parte de sus pastizales a los comuneros, generalmente sólo a los que concurren a la *mink'a*. De igual manera, está más dispuesto a contratar como jornaleros a los que ya han sido tales en otras oportunidades.

2. Comuneros ricos

El proceso de expansión de las haciendas ha sido paralizado de manera efectiva por los sublevamientos de este siglo y por el temor, que data desde el gobierno de Belaúnde, de una reforma agraria. Sin embargo, la concentración de tierras ha continuado dentro de las comunidades campesinas. En gran parte, ella ocurre a través de formas sociales de reciprocidad, especialmente en sus primeros momentos.

En una comunidad de Yauri hay un rancho compuesto de siete hombres. Tiene relativamente poca tierra. Dos de sus integrantes han migrado, uno a otra zona de la sierra, para trabajar en las minas, y el otro a Arequipa. Uno de sus miembros, llamado Santiago, acostumbraba ir a Chumbivilcas y Graupor: varias semanas,

para comprar lana y cueros a los campesinos. También compraba lana de las demás personas del rancho. Durante sus ausencias, su padre y ocasionalmente otros miembros del rancho podían pastorear sus ovejas.

Santiago invirtió parte de sus ganancias en comprar ovejas, principalmente a otras personas del rancho. Sus ovejas fueron pastoreadas en los terrenos de su padre, así como en los de él. Compró algunos pastizales de otras personas del rancho y en otras oportunidades sencillamente utilizó sus pastos. Ahora posee 150 de las 192 ovejas del rancho, o sea el 78% del total. Otros cuatro hogares tienen 20, 12, 12 Y 8 respectivamente, y dos no tienen ninguna. Desde entonces Santiago se ha trasladado a Yauri, donde ha abierto una tienda, pero sigue poseyendo sus ovejas.

El trabajo necesario para cuidar las ovejas ha sido obtenido a través de varias formas de reciprocidad. El ya anciano padre y un primo realizan el pastoreo, la marcación y la mayor parte de las otras labores. La trasquila es llevada a cabo en los Carnavales por algunos de los otros miembros del rancho, dándose a cada uno un vellón por su trabajo. Se le da lana de oveja a un tío, que la hila y teje haciendo bayeta para usarla dentro del rancho o venderla.

El tío es hermano del padre de Santiago y el primo es el hijo de este tío. Sus casas están adyacentes. Santiago ayuda a mantener ambos hogares, aunque vive en Yauri con su esposa, sus hijos y un hermano menor. Da alojamiento en Yauri a sus parientes y en recompensa recibe de ellos pequeños regalos y favores. Trabaja sus chacras en *ayni* con otros miembros del rancho. No retorna el trabajo en los campos de las otras personas; más bien, envía a su hermano menor en vez de él. Las principales formas de reciprocidad están ilustradas aquí: *ayni*, *mink'a* y reciprocidad generalizada. Todas ellas han constituido mecanismos

para que Santiago se apodere de la mayor parte de las ovejas del rancho y utilice casi todos los pastizales.

Otro caso interesante es el de Celestino, de una comunidad de Coporaque, que ha seguido hasta el extremo este mismo camino. Tiene aproximadamente 2,000 ovejas y 300 vacunos o sea más que muchos hacendados. Comenzó como un comunero, trayendo aguardiente del valle de Majes en piaras de burros. Invirtió su dinero en la compra de un camión y una gran tienda en Yauri, así como en tierras y pastizales. Varios de sus pastores son parientes, a quienes mantiene sin salario. Sólo algunos tienen sus propios animales. Otros pastores son lo que localmente se conoce como "internados". Celestino ha recibido niños para cancelar deudas. Sus padres le han dado autoridad efectiva sobre ellos de manera indefinida, y ellos ahora pastorean sus rebaños. En ambos casos la relación parece ser una extensión de la reciprocidad generalizada de los que pertenecen al mismo hogar. Nuevamente aquí la mayor demanda de trabajo, como en la trasquila, se satisface por medio de la *mink'a*. Hay varios casos parecidos en los distritos de Suykutambo y Coporaque. Por ejemplo, un comunero de Condorama, Jorge, ha logrado formar una gran propiedad allí. Los pastores que cuidan sus 6,000 alpacas son mayormente parientes, mantenidos a través de la reciprocidad.

Personas como Celestino y Jorge son conocidos muy a menudo como "indios gamonales". En sus zonas gozan de mucho poder. Suelen invertir su dinero en casas y tiendas en Yauri y Arequipa, manteniendo poco de él en sus comunidades.

3. Los bayeteros de Huancané Bajo

Espinar es una de las principales áreas productoras de bayeta en el departamento del Cuzco. Gran parte de los tejidos son usados en los vestidos caseros,

pero también hay bastante comercio de bayeta con los agricultores de otras zonas. El incremento gradual de los ingresos en efectivo de los campesinos de la quebrada, debido al aumento de los precios de sus productos en las ciudades, ha llevado a muchos de ellos no a dejar totalmente sus vestidos tradicionales por los manufacturados, sino a usar mejores vestidos tradicionales y tenerlos en más cantidad. La bayeta, que es la tela tradicional de más importancia, se consigue cada vez con más frecuencia al contado que por el trueque. Hay también un mercado nada desdeñable para la bayeta, entre los habitantes de los poblados.

Muchos de los que la producen no lo hacen de la lana de sus propias ovejas (la bayeta de alpaca no es desconocida pero sí bastante rara); en vez de esto compran pieles de los minoristas y las trasquilan. En la venta de las pieles trasquiladas y de la bayeta, recobran su inversión inicial y logran un dinero adicional. Los residentes de Harcca, una comunidad cercana a Sicuani, se han especializado en comprar y transportar bayeta de las principales áreas de producción en la provincia de Espinar, y los cercanos distritos de Checca y El Descanso en la provincia de Canas. La tiñen con anilinas comerciales y la venden en las ferias y mercados de las áreas agrícolas. El precio de la bayeta ha subido en los últimos diez años, de algo así como S/. 4.00 por vara a S/. 18.00 y 25.00 por la misma cantidad. El precio en el sistema tradicional de trueque de productos de diferentes pisos ecológicos también ha subido. Los informantes recuerdan que hace diez o quince años, diez varas de bayeta podían cambiarse por un costal de maíz que contenía ocho cuartos. Hoy en día una vara es cambiada por un cuarto, o sea un incremento del 25%.

En un caso, la organización de la producción de bayeta es diferente de la descrita anteriormente.
Huanca

né Bajo es una comunidad en el distrito de Yauri, ubicada en la carretera que va de Yauri a Arequipa. Hay cuarentaitrés casas sobre la carretera o cerca de ella, en un patrón seminucleado. Todos los propietarios de estas casas vienen de los ranchos de Huancané Bajo. Unos pocos tienen tiendas, donde venden a los campesinos de la localidad y a los camioneros y algunos mineros que se hallan demasiado cansados para continuar el viaje hasta Yauri. Casi todos ellos participan en el comercio de la lana, que la compran en los mercados semanales. Algunos, como ha hecho Santiago, viajan por las punas comprándola directamente de los productores. Los que poseen tiendas la compran de sus clientes. La venden en el mercado semanal de Yauri. Algunos la venden a compradores juliaqueños, que vienen semanalmente de paso a los mercados de Yauri y Santo Tomás.

Muchos de estos comerciantes de lana también participan en el comercio de la bayeta. Son conocidos como los "bayeteros". Dan lana a otras personas para que les tejan bayeta, y la venden a los comerciantes de Harcca, que vienen a Yauri todos los domingos. En todos los casos los tejedores son dueños de sus husos y tlares, que cuestan algo así como S/ 300.00.

Hay una gran variedad de relaciones entre los bayeteros y los tejedores. En algunos casos las relaciones son solamente de empleador a trabajador, con salarios pagados al destajo. El tejedor es pagado por vara; la tasa depende de la complejidad del tejido. Reciben salarios que van de S/. 15.00 a S/. 50.00 por día, aunque los de S/. 20.00 a S/. 30.00 son los más corrientes. En otros casos se da la lana a los parientes, especialmente a los ancianos, de los ranchos de donde provienen los bayeteros. El pago no se hace solamente en efectivo, sino también en bienes, generalmente comestibles y lanas, lo que impide que haya trabajo a destajo

con una tasa de remuneración fija. En otros casos todavía los miembros del hogar del bayetero reciben lana de él, la hilan y la tejen⁶.

A veces hay dos etapas, en la división del trabajo. Cuando se compra pieles en vez de lana ya trasquilada, el mismo bayetero debe trasquilarla. En algunos casos se contrata a una persona solamente para la trasquila de la pieles y el hilado de la lana. Mientras lo hace, permanece en la casa del bayetero, recibiendo alimentos y coca. Además se le paga S/. 5.00 por piel, aunque hay considerable variación en el peso. En otros casos, los miembros del hogar del bayetero son los que trasquilan e hilan, y la lana hilada es dada a los tejedores, pagando al desfajo, por vara.

Hay variedad en las formas de pago. Solamente en el caso de los tejedores que son pagados al destajo hay relaciones de mercado. Los otros son casos de *mink'a* y de reciprocidad generalizada.

Todos estos ejemplos, tan distintos entre sí, tienen varios rasgos en común. Indican claramente que ciertas personas están en condiciones de hacer uso de formas sociales de intercambio recíproco para sacar ventajas personales. Reciben más de lo que dan, dando lugar a casos típicos de reciprocidad asimétrica.

Los mismos bienes o servicios pueden tener valores diferentes para los individuos que los dan y para los que los reciben. Si la distribución de recursos escasos es desigual, los que tienen menos despliegan más esfuerzos para obtenerlos de los que tienen más. Este fenómeno es muy evidente en todos los casos. El dueño de Pachabambas puede con facilidad dar pequeños regalos a sus pastores, pero que son de más valor para quienes los reciben. El transporte a Yauri en su camioneta, las

6. Ver el artículo de Fonseca en este tomo sobre el mismo tema.

noches que pasan en el piso de la cocina cuestan al hacendado casi nada, pero le ahorran al pastor el gastar dinero en pasajes y alojamiento, o por lo menos un tiempo considerable, así como el esfuerzo y fastidios que conlleva hacer el camino de ida y vuelta y dormir al descubierto a 3,960 metros s.n.m. Una camisa que el hijo del hacendado ha usado tanto que ya no vale la pena seguir poniéndosela por gastada, casi no tiene valor para ellos, pero un pastor la apreciaría bastante.

Al dueño de Hispacocha le cuesta muy poco dar una *mink'a*. El aguardiente es más barato para él que para aquellos a quienes invita, porque él lo compra al por mayor, aunque éste sea un aspecto de menor importancia. Por el control que ejerce sobre extensos pastizales en la zona alta (de mucho valor en épocas de seca, cuando los pastizales temporales de la zona baja se han agotado) puede recargar el arriendo por el privilegio de darlos en alquiler.

Las actividades de los "internados" de Celestino demuestran cómo éste obtiene un excedente. Ellos deben trabajar continuamente a cambio de lo suficiente como para vivir, mientras que a Celestino le cuesta muy poco proporcionarles el mínimo necesario para su supervivencia.

Las condiciones de Huancané Bajo no son tan extremas como las mencionadas arriba. Sin embargo, se acercan a ellas en muchos casos. El chuño, la lana y el dinero ocasional que los parientes del campo reciben por su trabajo tienen más valor para ellos que para los bayeteros. Además la economía resulta más factible para los bayeteros que obtienen mayores ganancias por vara .de las que podrían lograr sus tejedores. Los parientes ven muy poco de las ganancias que sus primos o sobrinos más ricos obtienen.

Esta asimetría ofrece considerable ventaja material a los individuos dominantes, puesto que el trabajo ob-

tenido a través de las formas de reciprocidad es por lo general más barato que el trabajo asalariado. El propietario de Pachabambas está en condiciones de obtener trabajo adicional de sus pastores, en labores no relacionadas con la hacienda, a través del uso de la reciprocidad generalizada. Ahorra el dinero de los jornales de los trabajadores adicionales que de otra manera debiera contratar. De la misma forma, las ovejas de Hispacocho son marcadas de manera más barata utilizando trabajadores de *minka* que por jornal. En el caso del comunero rico Santiago y de los "gamonales indios" Celestino y Jorge, el empleo de trabajo obtenido por medio de varias formas de reciprocidad, les ha permitido invertir su dinero en tierras y ganado, que no pueden ser conseguidos tan fácilmente por medio de la reciprocidad. También es muy claro el caso de los bayeteros. Estos reciben trabajo más barato del que lograrían si tuvieran que pagar salarios por él, desde que lo que ellos pagan en efectivo al destajo es más de lo que dan por reciprocidad.

La persona beneficiada con la reciprocidad asimétrica tiene una ventaja adicional: está en condiciones de manipular esta reciprocidad. En muchos casos tiene la oportunidad de adquirir el trabajo de otras personas por medio de la reciprocidad o por medio de relaciones de mercado, mientras el trabajador no tiene esta oportunidad.

El propietario de Pachabambas que amplía su casa emplea algunos trabajadores contratados, sobre todo en las labores que requieren mano de obra más especializada. Tiene la doble posibilidad de usar solamente trabajadores contratados o también a éstos y a los de la hacienda al mismo tiempo. Los pastores tienen oportunidades más limitadas: si rehúsan ir a Yauri a trabajar, están próximos a perder no solamente los pequeños regalos sino también la buena voluntad del hacendado,

quien podría con facilidad descubrir pretextos para imponerles multas a ser deducidas de sus salarios, y puede también echarlos de la hacienda. En el caso de Hispacocha, es igualmente obvio por qué los comuneros no rechazan la reciprocidad.

En forma similar, Celestino ha elegido no tomar pastores asalariados. Los parientes pobres, con muy pocos recursos propios, tienen escasa oportunidad de elegir, fuera de lo que él les da. El caso de los "internados" es más extenso; sin una familia que los respalde, no tienen otra alternativa que seguir dependiendo de él. (Como Murra indica, la palabra quechua *waqcha* se refiere tanto a los individuos pobres como a los huérfanos, Murra 1967: 338).

El caso es algo diferente entre los bayeteros. A los parientes en el campo o a los miembros del hogar les sería difícil rechazar el trabajo. Los parientes ancianos del campo necesitan de este ingreso adicional. Con los integrantes de los hogares, la reciprocidad generalizada y simétrica existe en algunos casos. Los ingresos adicionales de la venta de bayeta permiten que la esposa y los hijos que invierten gran parte de su tiempo hilando y tejiendo participen de los beneficios.

En otros Casos no sucede así, porque el ingreso de la venta de bayeta es solamente una pequeña parte del total de los ingresos y el pequeño beneficio adicional que reciben los miembros del hogar no recompensa su trabajo. En ambos casos los parientes tienen poca opinión a elegir.

Muchos de los bayeteros tienen casas con techos de calamina. Prefieren gastar algo de efectivo en la compra de calamina en vez de seguir usando paja, evitando así las obligaciones de reciprocidad, tanto de tiempo como de trabajo, cuando los parientes que les habrían ayudado necesitan retechar sus propias casas. Eligen entre las relaciones de mercado y las de reciprocidad

en función de su beneficio; están en condiciones de mantener en relaciones de reciprocidad a la gente que trabaja para ellos.

Dada la desigualdad en la distribución de los recursos productivos en Espinar, no es sorprendente hallar que los propietarios de estos recursos no devuelvan la totalidad de los beneficios que reciben de las personas que trabajan para ellos, incluso cuando las relaciones entre ellos tienen la forma de un intercambio recíproco. De manera semejante en el antes indicado valle intermedio del Colca, donde la distribución de la tierra tiene mayor igualdad, no se utiliza la reciprocidad para sacar ventaja; son raros los casos de reciprocidad asimétrica.

El empleo de la reciprocidad asimétrica no sólo refleja la desigual distribución de recursos productivos, sino también es un mecanismo por el cual se produce la concentración de los mismos. Los hacendados consolidaron sus propiedades en décadas anteriores a través de un sistema de trabajo. Asimismo, el uso de la reciprocidad ayudó a Santiago, acelerando el proceso de concentración de riqueza. Los "indios gamonales" como Celestino y Jorge, usaron forma recíproca de intercambio para establecer y consolidar sus tierras. También usaron otros medios como el robo, la violencia y el contacto con autoridades (sobre todo con los gobernadores y los guardias civiles), que los protegió en sus actividades. Pero a pesar de lo anterior, la reciprocidad determinó en gran parte su éxito.

En algunos casos estos usos de la reciprocidad pueden parecer innecesarios. El dueño de Hispacocha, por ejemplo, tiene una de las tiendas más grandes de la provincia y una considerable flota de camiones, así como extensas haciendas. A través de lo que se considere la medida extrema y poco frecuente de pagar el salario mínimo (S/. 38.00 por día), la marcación del ga

nado no le podría costar más que S/. 450.00, una cantidad que él fácilmente podría pagar. En este caso particular puede intervenir la tacañería, pero por lo general la retención de recíprocas formas de intercambio, en especial de parte de los hacendados y de los "indios gamonales", sirve para otro propósito, el de mantener un cierto tipo de relaciones entre terratenientes y trabajadores. Los contactos personales que se hallan presentes en todos los arreglos de reciprocidad son fácilmente convertidos en paternalismo, que deja poco poder y autonomía a los trabajadores. Los lazos de necesidad económica que los mantiene en sus posiciones, son reforzados por la interacción cara-a-cara. Transacciones individuales de reciprocidad pueden significar ningún ahorro importante y en algunas ocasiones originar pérdidas (los hacendados que requieren de brazos adicionales en la época de trasquila de ovinos y que contratan trabajadores por medio de la *mink'a*, pagándoles un vellón por cada diez trasquilados, podrían ahorrar considerable dinero pagando un salario en efectivo y vendiendo la lana adicional). Sin embargo, el sistema de usar trabajo por reciprocidad, considerado en su integridad, es altamente beneficioso para el hacendado. La reciprocidad enmascara las relaciones de dominación con una apariencia de igualdad. En algunos casos, como sucede en Pachabambas, esto es reforzado por las relaciones de compadrazgo. Para los ricos de menor escala, como Santiago y los bayeteros, este aspecto, que se podría llamar político, de la reciprocidad, no es de tanta importancia. La dominación no es tan extrema, y es fácilmente disfrazada por la solidaridad que existe entre parientes.

Estas formas recíprocas de intercambio, por tanto, se presentan a un número de usos variados. En lugares como el valle del Colca, son parte integral de un orden social de igualdad. Donde la propiedad de la ri

queza y de los medios de producción está relativamente concentrada, como en Espinar, estas mismas formas pueden ser utilizadas para perpetuar un sistema de desigualdad. En los casos como Pachabambas e Hispacocho, sirven también para prevenir desafíos a este sistema.

Una perspectiva para el futuro

Es difícil predecir el futuro, de estos patrones recíprocos de intercambio. En el futuro cercano, Espinar está destinado a experimentar mayores cambios. La apertura de nuevas minas y la Reforma Agraria tendrán considerable impacto en la economía y el sistema social. Los efectos de cada una son difíciles de evaluar; la interacción entre las dos lo es todavía más. Pero se puede adelantar la hipótesis de que tanto la intensidad como el uso de la reciprocidad, simétrica y asimétrica, cambiarán.

Hay dos factores que influyen en la preferencia de formas recíprocas de obtener trabajo sobre las del mercado, ya sea para beneficio personal o no: escasez de dinero en efectivo y propiedad privada de la tierra y del ganado. A pesar de que la falta de efectivo, en Espinar, puede ser exagerada fácilmente sobre todo porque la lana y la carne son siempre comerciables, ella constituye un serio problema. La escasez es relativa para el campesino que desea comprar cuadernos escolares; el comerciante que desea comprar una gran tienda cercana al sitio del mercado; el hacendado que desea comprar una camioneta para hacer viajes a sus propiedades y a Arequipa; todos ellos la sienten. Por eso prefieren gastar el efectivo solamente en cosas que no se pueden obtener de otra manera; también evitan prestarse dinero en lo posible ⁷,

7. Los mercados de crédito carecen de organización bien estructurada. Se pueden obtener préstamos a través del Ban

Es muy probable que las minas influyan en esta escasez de efectivo. Atalaya planea añadir en los próximos años 1,200 trabajadores más a los 400 que ahora posee. Tintaya, administrado por Minero-Perú, tendrá 2,000 obreros. La mina Quechua financiada por japoneses no tendrá tantos, pero por lo menos empleará a 500. Muchos campesinos se convertirán en mineros, y es de suponerse que algo del dinero en efectivo tendrá que llegar a los demás campesinos. Por ejemplo, es posible que como en Huacané Bajo, prefieran cambiar a los techos con calamina y al jornalero asalariado. También pueden encontrar conveniente contratar a personas que les ayuden a cultivar sus chacras antes que perder días de labor en las minas al pagar los *ayni*; las leyes laborales, que ponen sanciones fuertes al trabajador que se ausenta de su trabajo por varios días, constituyen un fuerte freno en este sentido.

Habrán menos gente que trabaje a tierra. Las minas planean contratar trabajadores principalmente de Espinar. Algunos trabajadores más serán traídos de otras provincias, pero las minas de Espinar deberán de compartidos con las nuevas minas de Chumbivilcas (Katanga y Ferrobamba) y con las de Cailloma que van a entrar en expansión. La contratación, de por lo menos 2,700 trabajadores, tendrá gran impacto en una provincia en la que el total de su población masculina es 20,196. Las haciendas tendrán menos gente que desee ser pastora. Muchos campesinos pobres han recurrido al trabajo en las haciendas por falta de otras oportunidades que no les obliguen a dejar la provincia. Con otras oportunidades provenientes de las minas las ha

co de Fomento Agropecuario y de canales particulares, pero ambos exigen intereses y cierto grado de vigilancia y control, de los cuales mucha gente que necesita dinero quisiera escapar. La pérdida -parcial de independencia al recibir un préstamo, hace que la mayor parte de la gente no tenga muchos deseos de obtenerlo.

ciendas deben ofrecer condiciones de trabajo y formas de pago más convenientes para seguir consiguiendo trabajadores. Hasta cierto punto deberán de acceder a las demandas de los campesinos por salarios más altos, en un proceso similar al que ocurrió alrededor de las minas de la sierra central. La diferencia en la evaluación de los mismos bienes que ya fuera referida anteriormente disminuirá, y lo que el hacendado pueda ofrecer en términos de reciprocidad será visto como de menor valor.

Es posible que la presencia de las minas conduzca a una concentración relativa de tierras en las comunidades. Habrá individuos deseosos de vender o dispuestos a abandonar sus tierras cuando aparezcan otras formas de trabajo, como fue el caso de uno de los miembros del rancho de Santiago. Los distritos de Condorama y Suykutambo tienen buen número de campesinos propietarios de extensiones considerables de terrenos; otros más pueden surgir alrededor de las nuevas minas. Es aquí que la interacción entre las minas y la Reforma Agraria podrá ser más compleja.

Habrá todavía grandes sectores poco afectados por las minas que continuarán utilizando la reciprocidad. Es poco probable, por ejemplo, que el padre anciano de un minero pida de su hijo un salario por cuidar los rebaños de éste. Esto no ha sucedido cerca de Atalaya y es poco probable que suceda en otro lugar. Los que dejan sus ranchos para trabajar en las minas pueden contratar trabajadores, pero los que quedan continuarán utilizando la reciprocidad.

La Reforma Agraria introducirá cambios tal vez más profundos pero también más difíciles de anticipar. Disminuirá la movilidad de los campesinos. Será más difícil que un individuo deje su comunidad, entregando sus tierras y animales a otro miembro del rancho. Esto no será suficiente para asegurar su status como comunero. Muchos campesinos que han alquilado tierras de

un hacendado, o que han trabajado para él por algunos años, pueden encontrarse ahora ligados de manera permanente con la hacienda, ahora convertida en cooperativa. Con muy poca tierra comunal para establecer las empresas sociales, y virtualmente ninguna experiencia de parte de los campesinos con la propiedad colectiva de los pastizales y los rebaños, estos cambios demandarán una preparación extensiva. Se requerirá un esfuerzo especial para lograr las dos principales metas de la participación y la difusión de la propiedad social.

En el caso de lotes pequeños de tierras de cultivo, poseída colectivamente por los ranchos, las personas trabajan en forma conjunta y se dividen la cosecha, en vez de conformar un sistema de reciprocidad por el cual trabajan en las chacras de cada uno de los otros. De modo bastante parecido, a medida que la Reforma Agraria reemplace la propiedad individual de la tierra y del ganado por la propiedad colectiva, se irán reemplazando las formas recíprocas por otras.

Es difícil anticipar los detalles particulares de cómo se formarán las cooperativas y cómo se integrarán con comunidades en PIAR y SAIS. Las cooperativas deberán acelerar la tendencia hacia un incremento del trabajo asalariado. El paternalismo extremo de las haciendas, con formas de pago en bienes y servicios por medio de la reciprocidad, está cercano a su fin. Los jornaleros de las comunidades que ingresen a trabajar en las cooperativas, por ejemplo, se verán así mismo en una situación diferente a la de la *mink'a* de Hispacochoa.

La Reforma Agraria amenazará la posición de los "indios gamonales" cortándoles el uso de la reciprocidad en beneficio personal. En las comunidades es difícil de imaginar la terminación de las formas recíprocas de intercambio. Deberá continuar el *ayni* y la reciprocidad generalizada, sobre todo en los ranchos. La

mink'a permanecerá para algunas ocasiones, como la construcción de una casa. Si la reciprocidad queda limitada a los ranchos y las comunidades, deberán desaparecer las formas más extremas de reciprocidad asimétrica. Las relaciones de los comuneros con las personas ajenas a sus ranchos y comunidades, así como las relaciones de los ex-peones, tomarán otras formas, distintas de las simples relaciones de mercado y de las formas recíprocas de intercambio, bosquejadas en este artículo, aunque tendrán ciertos aspectos de ambas.

Las transformaciones en Espinar serán tan profundas como aquellas experimentadas hacia 1780, hace cerca de dos siglos. Como en las grandes rebeliones de los años 20 y 30, la Reforma Agraria promete liberación de la explotación y la opresión. Las alteraciones provocadas por estos alzamientos han sido imprevistas para los hombres y mujeres que participaron en ellos. La revolución peruana, en contraste con ellos, es menos violenta y más planificada. Es también la primera que Espinar conoce a escala nacional. Tiene la posibilidad para cambiar la desigualdad y dominación descrita aquí. Las minas producirán otros cambios, que si no son tan extendidos, parecerán más fáciles de precisar. Para el pueblo de Espinar éste es un momento de incertidumbre, pero a la vez también de esperanza.

Agradecimientos

En primer lugar, quiero dejar constancia de la ayuda del Foreign Area Fellowship Program, que me proporcionó una beca para realizar investigaciones, fruto de las cuales es este artículo. Las conclusiones, opiniones e ideas son mías y no del Foreign Area Fellowship Program.

También agradezco a las hermanas Inés Bouchard y Teresa Boucheron, M.I.C., por la ayuda y estímulo que me dieron durante mi estadia en Yauri, y al señor Federico Medina Vara, por sus observaciones durante largas conversaciones.

Sobre todo, expreso gratitud al doctor Jorge Flores Ochoa, de la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cuzco, por su traducción de este artículo, labor larga y difícil por la cual quedo sumamente agradecido.

**ASIGNACION DE RECURSOS Y
FORMAS DE INTERCAMBIO**

Christopher D. Scout

EL OBJETIVO de este capítulo es identificar y comentar algunos temas específicos del material presentado en este tomo.

La perspectiva que se adopta es la de los economistas que quieren estudiar el sistema de asignación de recursos en regiones lejanas e inaccesibles de la sierra peruana. Los antecedentes del autor para incursionar en este campo son bastante pobres: no ha realizado ningún trabajo de campo en la sierra, y tampoco se encuentra familiarizado con la inmensa literatura antropológica y sociológica que existe sobre los temas tratados. Así que el haber escrito las siguientes páginas es correr un triple riesgo: de no gustar a los economistas por ser demasiado "antropológico", de no gustar a los antropólogos por ser demasiado "economista" y de no gustar a los estudiosos de la sierra peruana por haberse atrevido a formular comentarios generales sobre una base de conocimiento tan reducido. Por lo tanto hay que tener fe en los editores, pedir

disculpa a los lectores y confiar en el dicho napoleónico "On s'engage et puis on voit".

Antes de enumerar los temas escogidos, cabe mencionar una aparente falta de uniformidad en la terminología utilizada y la inmensa variedad de tipos de intercambio y reciprocidad citados. El caso de la coca es muy ilustrativo. Para Burchard la coca constituye el eje de un sistema de trueque entre diferentes zonas ecológicas en el departamento de Huánuco, mientras que para Custred, que ha estudiado una comunidad en el departamento del Cuzco, la coca es obtenida exclusivamente a través de la compra y el sistema de trueque allí gira alrededor de la carne de llama, sal, azúcar, ají y bayeta. Para ubicar mi argumento dentro de la superabundancia de la variada información empírica ofrecida, el enfoque principal de este artículo se sitúa en las transacciones de bienes que todos los autores concurrirían en llamar "trueque" o compra y venta. El material presentado sobre estos temas es muy rico en significación económica. Por lo tanto, he introducido algunos conceptos de teoría económica para intentar precisar con más exactitud el comportamiento de los campesinos dentro de los diferentes sistemas de trueque y compra-venta descritos en el texto.

El artículo consiste en tres partes. En la primera, analizo el intercambio de bienes entre diferentes zonas ecológicas a través del concepto de ventaja comparativa.

En la segunda parte, busco una explicación a la inconsistencia que aparentemente existe entre el valor de un producto determinado a través del trueque y lo determinado a través de una transacción monetaria de compra y venta. Analizo también el uso de relaciones de "reciprocidad" para llevar a cabo diferentes modalidades de acumulación de capital. Termino esta parte con la identificación de dos tipos de actividad "empresarial". Para tratar los temas que surgen de esta sec

ción hago referencia al concepto de "cadena de intercambio", que es una derivación de la "esfera económica" de Barth(1967) . I

En la parte final, intento identificar de antemano cuales podrían ser las consecuencias de la aplicación del Estatuto de Comunidades y la posible creación de las Sociedades Agrícolas de Interés Social (SAIS).

I

Ecología vertical y ventaja comparativa

Un hilo que unifica todos los trabajos de este volumen es la importancia del ambiente físico como factor condicionante de las formas y contenido de la reciprocidad e intercambio en zonas remotas de la sierra. Por lo tanto, sugiero que el concepto de "ventaja comparativa" puede ser fructífero para hacer más preciso el análisis de la cordillera de los Andes y la Selva.

El enfoque principal de este artículo está sobre las relaciones de trueque, y Malengreau ofrece una hipótesis al respecto: "... el trueque permanece esencialmente ligado a las actividades no especializadas socialmente pero sí regionalmente. Los productos intercambiados en trueque son bienes producidos por el conjunto de habitantes de un pueblo o una región determinada y que no se producen en otras regiones o pueblos. Tal "regionalización" de la producción ha sido indicada también por otros autores (Murra 1972). Entre los presentes trabajos, quizás es Custred quien mejor resume la situación: "En todas las comunidades del sur del Perú existe una demanda de maíz como bien de consumo, como elemento en la movilización de mano de obra y como insumo en la elaboración de chicha. Existe también la necesidad de proteínas en la forma de carne y lana para vestirse. Así que... una situación de oferta ecoló

gicamente determinada y una situación de demanda determinada por razones biológicas y culturales, crean vínculos entre esas comunidades de zonas complementarias en Un sistema de interdependencia". Esta formulación se acerca mucho al vocabulario de la teoría de ventaja comparativa.

En su versión clásica, tal teoría explica cuáles son los productos que ingresan al comercio internacional entre diferentes países. Su hipótesis principal es que un país producirá y exportará el producto en el cual tiene una "ventaja comparativa" frente a los demás países, e importará el producto en el cual tiene una "desventaja comparativa". El cálculo de la "ventaja" o "desventaja" comparativa se realiza cotejando el costo de transformar un producto en otro, en un país, con el costo de transformar el mismo producto en el otro, en los demás países. Las principales determinantes de la "ventaja comparativa" de un país frente a otro son, de acuerdo a los economistas clásicos, el clima, las condiciones del suelo y el nivel del desarrollo industrial.

El siguiente cuadro constituye un modelo muy simple para demostrar las hipótesis de la teoría de ventaja comparativa en el contexto de la sierra peruana

RENDIMIENTO ANUAL DE 1 HECTAREA DE TIERRA EN:

Región	Pastos (para ovejas)	Maíz
Puna baja	2 kgs. de carne	10 kgs.
Keshwa	10 kgs. de carne	100 kgs.

Hay dos regiones en el modelo: puna baja que, tomando las definiciones de Custred, se encuentra entre los 3,600 hasta los 4,000 metros de altura; y la zona

1. El modelo presentado aquí se parece al modelo de comercio internacional utilizado por economistas clásicos.

keshwa que se encuentra entre los 2,400 y 3,600 metros. Las cifras para el rendimiento anual de una hectárea de tierra en dos usos diferentes de cada zona son puramente ilustrativas. Con esta información, se puede calcular que en la puna baja el resultado de transformar 1 hectárea de pastos en maíz implica perder 2 kilos de carne para ganar 10 kilos de maíz. Es decir, el costo interno (costo de oportunidad) que 1 kg. de carne es de 5 kgs. de maíz, siempre suponiendo que toda la tierra se encuentre dedicada totalmente a la producción de maíz o a los pastos. En la keshwa, un cálculo similar da un costo interno de 1 kg. de carne por 10 de maíz. A pesar de que la keshwa es más favorecida en la producción de carne y maíz, sin embargo le conviene especializarse, según la teoría, completamente en la producción de maíz tanto para consumo interno como para "exportación" porque así sus pobladores pueden obtener carne por maíz a un precio menor del que ellos pueden producir, es decir, 1 kilo de carne por 10 de maíz. A pesar de que la keshwa es más cambio entre puna y keshwa, ya que el mismo Custred indica que el maíz no se puede producir más arriba de los 3,000 metros. Sin embargo, el modelo ilustrativo nos es útil. La teoría de la ventaja comparativa nos sirve para establecer los límites entre los cuales pueden fluctuar las tasas de intercambio, entre los productos de las regiones a fin de que el intercambio sea ventajoso para las partes que lo realizan. En el caso del modelo las tasas pueden variar entre 1: 5 y 1: 10; y en toda tasa intermedia, digamos 1: 8, conviene a la puna baja producir carne exclusivamente -el producto en el cual tiene una ventaja comparativa mientras que la keshwa se dedicará a la producción de maíz que representa "su" ventaja comparativa. Así, este modelo ofrece las siguientes conclusiones:

(i) la especialización regional de producción está determinada por los costos de transformación *interna* de cada región. Las diferencias en estos costos de transformación fijan los límites dentro de los cuales se puede suponer que el intercambio inter-regional ha de llevarse a cabo.

(ii) el volumen del intercambio entre las regiones está condicionado por la cantidad de recursos en cada región ² (en este caso la tierra apta a diferentes alturas para producir cada producto especializado) y las preferencias de los habitantes en el consumo ³. El volumen de carne que ingresa al intercambio regional será determinado por la extensión de pastos que hay y el autoconsumo de ovejas en la región.

(iii) cabe destacar que aun cuando una región tenga una "ventaja absoluta" en la producción de los bienes, siempre hay motivo para transacciones interregionales. Es el caso de la keshwa en el modelo, donde los rendimientos por hectárea en carne y maíz superan a los de la puna baja. Sin embargo, el factor determinante en la especialización de la producción es el costo de transformación interna en cada región; es decir su "ventaja comparativa".

Estas conclusiones tienden a ir en contra de una serie de afirmaciones hechas por Marshall Sahlins, en su artículo sobre "la sociología del intercambio primitivo". Sugiere Sahlins que "la posición de las transacciones en el sistema económico es diferente: bajo condiciones primitivas el intercambio es más alejado de la producción y menos vinculado a la producción de manera orgánica". El material presentado en este volumen y el enfoque ofrecido por el concepto de ventaja com

2. Suponiendo un nivel tecnológico dado.

3. Se supone que tales preferencias son determinadas independientemente de los precios o del ingreso.

parativa conducen a una conclusión muy diferente. Sugiere que por lo menos *un* sistema de "transacciones en la economía global...bajo condiciones primitivas..." -las relaciones de trueque en los Andes - está vinculado muy estrechamente "a la producción de manera orgánica". Esta relación de "producción-transacción", en diferentes zonas andinas está condicionada principalmente por las diferencias en los costos de transformación interna en cada zona ecológica.

El mismo autor tiene además una perspectiva muy distinta sobre el trueque. Lo caracteriza como "reciprocidad negativa" o "polo no sociable". Reciprocidad negativa se define por el tipo de intercambio más impersonal. Continúa Sahlins (1967: 140): "En formas como "trueque" ella es, desde nuestro punto de vista, la más económica". Los participantes se enfrentan con intereses opuestos, cada uno intentando maximizar sus beneficios a expensas del otro⁴. En contraposición, lo que implica el concepto de ventaja comparativa, es que la relación de trueque, por lo menos en su dimensión interregional, no es un "juego de suma cero" (Sahlins 1967: 148). Cuando hay diferencias en los costos de transformación interna de dos regiones, *ambas* pueden beneficiarse a través de la especialización en producción. Se entiende "beneficiarse" en el sentido que tomando las dos regiones juntas para un nivel determinado de producción de un bien (maíz), la producción del otro (carne) será al máximo si las dos, regiones se especializan de acuerdo a su ventaja comparativa...

Ahora se puede profundizar algo más en las implicancias del modelo para el-material presentado. Como

4. Para ser justos con Sahlins, es probable que él rechazará la caracterización de las relaciones de trueque entre las comunidades andinas contemporáneas como un ejemplo del "intercambio" primitivo. Sin embargo, el trabajo de Murra sugiere que tales relaciones han persistido durante siglos en el Perú. ,

indican varios autores, algunas transacciones de trueque se realizan dentro de un contexto social que tiene un significado extra-económico muy específico. Mayer sugiere que una de las maneras de manifestar intenciones en un intercambio recíproco de bienes entre individuos es en base a la calidad y cantidad de bienes intercambiados. Para precisar esta relación entre intenciones y la calidad y cantidad de bienes intercambiados hace una división tripartita caracterizada exclusivamente por factores de tipo cultural. El ofrecer más de lo "normal" asigna prestigio al donador, al ofrecer menos de lo "normal" implica desprestigiar al receptor, mientras un ofrecimiento de lo "normal" es un camino "neutro". Sin embargo, de lo anterior se supone que los términos de intercambio entre diferentes regiones ecológicas pueden fluctuar de año en año (y de mes en mes), a raíz de cambios en la demanda y oferta relativa para los bienes que se producen en cada región.

Entonces, lo interesante sería saber, primero, qué es lo que determina la tasa de intercambio considerada como "normal" en tales situaciones interpersonales. Serían quizás las tasas interzonales de intercambio correspondientes. Segundo, si lo normal se deriva de las tasas de intercambio entre las diferentes zonas ecológicas, ¿qué pasaría cuando cambian estas tasas interzonales? Se supondría que todas las manifestaciones cuantitativas de intencionalidad en las relaciones interpersonales también cambiarían.

Volviendo al material presentado, se puede notar que el modelo de ventaja comparativa no nos ha ayudado todavía a responder las siguientes interrogantes:

- (i) ¿Por qué no hay especialización absoluta en cada zona ecológica, como indica el modelo?

- (ii) ¿Cómo explicar la existencia de cadenas de transacciones, con varios productos y que incorporan elementos de trueque y compra y venta?

En cuanto a la primera pregunta, hay por lo menos tres motivos por los que la realidad empírica se aleja de nuestra simple construcción teórica. En el modelo se ignoran los costos de oportunidad crecientes, la presencia del riesgo e incertidumbre y los costos de transporte. La existencia de costos de oportunidad crecientes implica simplemente que el cambio en la utilización de la tierra desde pastos hasta maíz en la puna baja, por ejemplo, no siempre implica la transformación de 2 kilos de carne en 10 kilos de maíz. Sólo algunas tierras pueden ser aptas para maíz, y por lo tanto a medida que se va sustituyendo maíz por pastos el rendimiento por hectárea incremental de maíz va bajando hasta llegar a cero. El resultado de cambiar este supuesto tecnológico en el modelo es de hacer menos probable (pero no imposible) que exista especialización absoluta en un solo producto en una sola región.

La presencia de elementos de riesgo e incertidumbre también inciden en decisiones sobre los procesos productivos. Sin embargo, como lo demuestran varios autores, la minimización del riesgo e incertidumbre en las comunidades de la sierra no se logra necesariamente a través de una diversificación del uso de la tierra *dentro* de una región ecológica, sino a través de la diversificación del acceso por parte de una comunidad o un agricultor a "diferentes pisos ecológicos" verticalmente superpuestos.

Los costos de transporte constituyen un obstáculo importante a la especialización de la producción cuando hacen falta carreteras y las condiciones físicas son difíciles. El hecho de que, a pesar de ello, existan relaciones de intercambio a grandes distancias en la sierra, se debe a que los costos de transporte para los

comuneros son relativamente bajos, por lo menos en algunas épocas del año. Custred afirma que "en el caso de los campesinos de la puna, por otra parte, la distancia es de menor importancia en sus actividades económicas debido a que ellos controlan, con sus llamas, un modo eficiente de transporte y el tiempo suficiente para hacer largos viajes a diferentes mercados y a distintas zonas de producción". El mismo autor afirma, más adelante que los campesinos hacen algún cálculo de los costos-beneficios relativos, al realizar determinados viajes con fines de trueque o compra venta.

En un ejemplo de Burchard parece que no se tomó suficientemente en cuenta los costos de transporte. El autor sugiere que "es posible teóricamente transformar un saco de papas en ocho sacos a través de este sistema de intercambios recíprocos entre campesinos ubicados en diferentes zonas ecológicas". Utilizando los mismos datos, pero estimando los costos de transportes, se obtendrían los siguientes resultados:

- (i) El comunero de Puquio-Pampán comienza su viaje hacia Matu-Wasi con tres sacos de papas.
- (ii) En el camino vende un saco para pagar su pasaje hasta Matu-Wasi.
- (iii) Se manifiesta que, en algunos casos, 1 saco "bueno" de papas sólo obtiene 20 libras de coca y no 25 como supone Burchard. Supongamos que el comunero cambió sus dos sacos restantes por 40 libras de coca.
- (iv) Hay que pagar el viaje de regreso, que no es mencionado por Burchard. Ya que Burchard no menciona ni el precio de transporte ni el de la coca tenemos que hacer un cálculo aproximado. Si un saco de papas "equivale" al costo de pasaje de ida, se puede suponer que 3 libras de coca vendidas por dinero "equivalen"

al pasaje de regreso. Al regresar a Puquio-Pampán tiene entonces 37 libras de coca disponibles para la asignación en la zona de la sierra.

- (v) Burchard también manifiesta que hay que ser "generoso" con la coca. Supongamos, que se distribuye la tercera parte de la coca como muestra de generosidad (que en parte le aportará beneficios más tarde, pero que no son cuantificables).
- (vi) Descontando todos estos gastos, al comunero le quedan 25 libras de coca para cambiarlas por papas. A 3 libras de coca por un saco de papas, sale con $8 \frac{1}{3}$ sacos de papas.
- (vii) Al final de cuentas, un saco de papas ha sido transformado en 2.8 sacos en lugar de 8. Un manipuleo muy interesante de todos modos, pero algo menos lucrativos que lo señalado por Burchard.

La segunda pregunta, referente al porqué de la existencia de cadenas de transacciones que comprenden varios productos y que incorporan diversas modalidades de intercambio, tanto trueque como compra-venta, debe responderse mediante un análisis más concreto que el que posibilita al modelo de ventaja comparativa. Se presenta este análisis en la segunda parte del trabajo. Antes de abordarlo, cabe mencionar lo siguiente. El modelo de "ventaja comparativa" presentado aquí y el "continuo" de formas de reciprocidad confeccionado por Sahlins tienen defectos similares. Ambos marcos analíticos son modelos de dos elementos, es decir, se estudian sólo dos actores (individuos, grupos o regiones) y dos etapas en la transacción. En cuanto al modelo de ventaja comparativa, cuando se introducen más de dos factores de producción y más de dos productos, éste

se vuelve más problemático y más difícil de manejar. Por otro lado, es claro que varias de las estrategias de intercambio que combinan trueque y/o compra-venta, utilizadas por individuos o grupos en la sierra, deben analizarse y definirse como una *estructura total* y no como una serie de transacciones individuales separadas. Una taxonomía que clasifique solamente las transacciones específicas e individuales, y no la cadena misma, puede impedir un conocimiento adecuado de un sistema de intercambio.

Otra debilidad que comparte el simple modelo de ventaja comparativa con varios intentos de clasificar las formas de reciprocidad es la falta de dinámica. Ambos utilizan un análisis "estático comparativo". En el caso de ventaja comparativa, el cambio es exógeno al modelo (crecimiento demográfico, cambios en preferencias de consumo, cambios tecnológicos, etc.) sin explicar el movimiento, de un punto de "equilibrio" a otro. De la misma manera, en el continuum de formas de reciprocidad no se puede captar el proceso a través del cual una forma de reciprocidad se transforma en otra.

Cadenas de intercambio, empresarialidad y acumulación de capital

Esta parte del trabajo busca respuesta a las siguientes preguntas:

- (i) ¿Por qué existen y persisten inconsistencias en el valor de un producto determinado a través del trueque y lo determinado a través de una simple transacción monetaria de compra y venta?
- (ii) ¿En qué condiciones son utilizadas las relaciones "recíprocas" para el intercambio y la acumulación de capital?

En cuanto a la primera pregunta, varios autores en este libro demuestran la presencia de inconsistencia en la valorización del mismo producto, pero ninguno llega a ofrecer las razones por las cuales tal fenómeno ocurre.

La importancia de la segunda pregunta radica en que la coexistencia de relaciones no-capitalistas en el uso de mano de obra con un proceso de acumulación de capital, se ha encontrado en el centro del debate sobre la naturaleza histórica del desarrollo económico en América Latina ⁵. Se termina esta parte con una identificación tentativa de dos tipos de "empresarialidad" en las comunidades campesinas de la sierra.

Se comienza por una definición de una "cadena de intercambio". Este término se refiere a una serie de transacciones que involucran diferentes productos que se intercambian ya sea en forma de trueque o por dinero. La finalidad de este proceso está en maximizar el valor del producto que constituye la primera etapa de la cadena. Se puede precisar más el concepto haciendo referencia al concepto de "esfera económica" de Barth. Las "cadenas de intercambio" tienen una significación mucho más limitada que las "esferas económicas". Estas son en su conjunto una manera de visualizar *todo* un sistema económico, desde los factores que entran en el proceso productivo hasta la asignación del excedente. Como ha dicho bien Joy (1967: 183-184), la dificultad con el concepto de "esfera" definido en términos tan amplios está en la determinación de sus respectivos límites. En cambio, una "cadena de intercambio" se refiere únicamente a la asignación del producto entre transacciones de trueque y/o de transacciones mercantiles. El intercambio explícito de bienes por servicios (por ejemplo, comida a los participantes en una

5. Véase E. Laclau (1971).

mink'a) no entra dentro del concepto de "cadena de intercambio". Los motivos que impulsan a una familia a optar por una u otra cadena determinada son varios: por ejemplo, la necesidad inmediata de dinero puede implicar la venta de un producto a un valor por debajo de lo que se hubiera podido lograr utilizando una cadena más larga.

Los factores condicionantes de las diferentes cadenas son múltiples, pero pueden expresarse en la falta de integración de los mercados de productos en la sierra y ceja de selva. Entonces, en una primera instancia las diferentes cadenas de intercambio en una región se derivan del juego de factores mencionados en la primera parte de este trabajo: el ambiente ecológico, la oferta de mano de obra - y de tierras en diferentes zonas, las preferencias del consumo- los costos de transformación en cada zona y los costos de transporte. Sin embargo, hay que tomar en cuenta una serie de factores adicionales que no entran dentro del modelo de ventaja comparativa. Por ejemplo, el acceso que tienen los comuneros al dinero, en diferentes zonas, a través de migraciones temporales, remesas de parientes y trabajo asalariado en las comunidades, haciendas o minas. También puede jugar un nivel de factores de tipo "cultural" que excluyen la venta o el trueque de determinados productos.

Se sugiere que la utilidad del concepto "cadena de intercambio" puede consistir precisamente en permitir una identificación más exacta de esta falta de integración de los mercados. Más específicamente, se puede ofrecer tentativamente la siguiente respuesta a la primera pregunta que acaba de hacerse. Los altos costos de transporte, el riesgo de robo en el viaje, el limitado volumen de capital circulante de los comerciantes y la presencia de poder monopsónico y oligopsónico en comunidades lejanas, conspiran para que el campesi

no que dispone de su producción a través de la simple venta, reciba un precio monetario muy bajo. Por lo tanto, se supone, que en estas condiciones los campesinos recurran a las relaciones mercantiles sólo cuando no les queda otra alternativa. En cambio, si un campesino dispone del tiempo suficiente y puede conseguir acceso a los otros elementos necesarios para realizar el viaje (dinero para pasaje, arriendo o préstamo de llamas, etc.) él mismo puede aprovechar (y posiblemente crear) una cadena de intercambio más larga, al fin de la cual terminará con un valor (sea en dinero o en productos) mayor del que obtendría a través de una transacción simple (sea en dinero o trueque) en el lugar de su procedencia. Por lo tanto, una parte significativa de la inconsistencia que aparentemente existe en el valor de un producto determinado a través de una cadena mixta de trueque y compra-venta, por un lado, y lo determinado a través de una transacción monetaria simple, se debe al mayor insumo de mano de obra por parte del productor-vendedor en la cadena de intercambio.

Entonces, se sugiere la siguiente hipótesis: a más etapas o vínculos que tenga una cadena de intercambio, mayor será el valor terminal de las transacciones, y mayor será la inconsistencia en la valorización del producto que inició la cadena. Lamentablemente, no hay un número suficiente de ejemplos de diferentes cadenas de intercambio, en el presente tomo, para poder someter la hipótesis a prueba.

Sin embargo, de los casos citados por los diferentes autores, un aspecto parece notable: la relativa facilidad con la cual los campesinos de la sierra pueden entrar en diferentes cadenas de intercambio bastante largas y complejas. Es un aspecto muy importante, porque si cualquier comunero en Puquio-Pampán puede transformar su saco de papas en 8 sacos, o cualquier comune-

ro de Alccavitoria cambiar S/. 525 de sal en S/. 2,400 de maíz, ¿por qué no hay más gente que utilice estas cadenas de intercambios que tantos beneficios ofrecen? Del material presentado en este libro, no se puede deducir una respuesta adecuada. A veces se sugiere que la razón tiene que ver con los *motivos* de los campesinos (no están orientados hacia fines de lucro, etc.). Mientras que en otras instancias se da más peso a otros factores, tales como por ejemplo, la falta de información sobre dichas oportunidades, el posible papel de relaciones de parentesco como condicionantes al ingreso en ciertas cadenas. Lo que sí es cierto es que en la medida que se va intensificando el uso de una cadena para aprovechar inconsistencias en la valorización de un producto, en la misma medida se va eliminando la razón de ser de la cadena misma. En el caso citado por Burchard, el precio de la coca en Matu-Wasi subiría en relación al de la papa, mientras que en Puquio-Pampán el precio de la coca bajaría, reduciendo de esta manera las ventajas de utilizar esta cadena. En este sentido, los que utilizan las cadenas de intercambio citadas por Burchard y Custred sirven como "arbitrageurs" ⁶ entre diferentes mercados, pero cuya continua existencia depende de la persistencia de las "imperfecciones" que ellos mismos están intentando destruir. Por lo tanto, sería interesante distinguir entre los "arbitrageurs" quienes acumulan e invierten las ganancias realizadas en sus operaciones, de los que gastan sus utilidades en el consumo familiar⁷.

6. Se denomina "arbitrageurs" a los corredores en los mercados de divisas, quienes intentan realizar ganancias, a través de la compra y venta de diferentes monedas, aprovechándose de esta manera de las inconsistencias temporales que pueden existir en la valorización de una moneda en términos de otras monedas.

7. Ver artículo de Custred.

Para terminar esta etapa del argumento, se ha pretendido caracterizar la perspectiva de estos sistemas de intercambio en la forma de dos hipótesis:

- (i) En la medida que se logra una mayor integración de los mercados de productos en la sierra, a través de la penetración de carreteras, etc., en la misma medida disminuiría el número, la variedad y la extensión de las diferentes cadenas de intercambio en las cuales participan los comuneros como productores-vendedores.
- (ii) Tal disminución en el número, la variedad y la extensión de las cadenas de intercambio traerá consigo una dominación de relaciones de compra y venta sobre las de trueque dentro las cadenas que persisten. Por lo tanto, habría una "homogeneización" del sistema nacional de comercialización de productos agropecuarios.

Si bien es cierto que las actividades "empresariales" de los "arbitrageurs" se orientan dentro de la esfera de la circulación de los productos, no es menos cierto que existe otro tipo de "empresarialidad" que comprende todo un proceso de producción orientado hacia la acumulación de capital⁸.

8. Más precisamente, las actividades de los productores-vendedores que se han caracterizado como "arbitrage" no necesariamente constituyen una modalidad de acumulación de capital. Un comunero puede aprovechar una cadena de intercambio para maximizar el valor de un excedente agropecuario que representa un *residuo* de la producción después de haber restado las necesidades de la familia para autoconsumo. Por lo tanto, tales excedentes tienden a ser muy pequeños, fluctúan en volumen de acuerdo a - años "buenos" y "malos" y el "valor" final, al que nos referimos no se realiza siempre en dinero. Es decir, la finalidad de esta cadena es maximizar el valor de uso dentro de un proceso de producción simple de mercancías caracterizado por las siguientes formas de circulación: M-M (trueque directo) M-D-M (trueque indirecto)- o una forma mixta de trueque y compra-venta tal como M-DM-M. (M = mercancía, D = dinero).

Además, hay casos en el material presentado, en los cuales parece que el proceso de acumulación *depende* del uso de lo que se ha llamado en este volumen "relaciones de reciprocidad asimétricas", es decir, que tal uso, de mano de obra es una condición necesaria para la acumulación de capital. En un caso, los comuneros ricos no pueden competir con las minas en pago de salarios y recurren a la *mink'a* para la realización de las faenas agrícolas en sus tierras (Fonseca). En otro caso, el uso de los "internados"⁹ por un "gamonal indio" sirve como una ocurrencia de texto del concepto de plusvalía (Orlove). Ambos demuestran la falta de integración y/o creación de mercado de trabajo en la sierra.

Sin embargo, la persistencia de estas modalidades de acumulación de capital, está fuertemente condicionada por el sistema de tenencia de la tierra.

Reciprocidad, formas de intercambio y el proceso de reforma agraria.

La última parte del presente artículo pretende comentar muy brevemente sobre algunas de las posibles consecuencias del impacto del actual proceso J de reforma agraria en las áreas estudiadas por los autores de este volumen. No se puede decir mucho al respecto, porque parece que cuando se efectuaban los trabajos de campo no se habían realizado expropiaciones y redistribuciones de tierras en las diferentes zonas estudiadas. Además, no se tomó en cuenta el Estatuto de Comunidades Campesinas que se supone sirviera como pauta para la aplicación del proceso de reforma agraria en las comunidades campesinas de la sierra. Por

9. Son hijos de personas que tienen deudas con este comunero. Estas personas cancelan sus deudas al ceder autoridad sobre sus hijos al comunero acreedor.

lo tanto, aquí sólo se va a destacar algunos aspectos de dicho Estatuto y la formación de las Sociedades Agrícolas de Interés Social (SAIS).

El material presentado en este libro, a excepción de Orlove, no se refiere a las relaciones internas de las haciendas de la sierra; o a las relaciones existentes entre las haciendas y las comunidades. El énfasis principal cae sobre relaciones de intercambio dentro de las comunidades, entre las comunidades y entre comuneros y comerciantes de los pueblos. La aplicación del Estatuto de Comunidades Campesinas podría traer múltiples consecuencias para estos tres tipos de relaciones de intercambio.

En el Estatuto se manifiesta que entre los fines de las comunidades campesinas se encuentran los siguientes:

- "Dinamizar y modernizar las formas tradicionales de la explotación de la tierra, prohibiendo su división y fragmentación".
- "Revitalizar las normas y valores tradicionales, compatibles con el desarrollo nacional".

Mientras una de las maneras indicadas para alcanzar estos fines será "organizar los sistemas de trabajo en función del pleno empleo de los comuneros".

Entre los criterios mencionados que sirven como base de la calificación de los comuneros como tal, se encuentran los siguientes:

- "Tener residencia estable en la Comunidad.
- "Ser básicamente trabajador agrícola".
- "No ser propietario de predios rústicos dentro ni fuera de la Comunidad".
- "No tener mayor fuente de ingresos fuera de la Comunidad"

- "No pertenecer a otra Comunidad".

En cuanto a la tenencia de la tierra, el Estatuto indica que todas las tierras de pastos naturales en la comunidad sólo podrían ser explotadas en común, "permitiéndose el uso individual de parcelas únicamente en los casos de tierras con aptitud agrícola, siempre que la disponibilidad de las mismas así lo permita, en extensiones que no superen la unidad agrícola familiar señalada para la zona, ni sean menores de un 1/4 de hectárea con el objeto de constituir una huerta familiar". Las comunidades campesinas están permitidas a "ceder el uso de sus tierras a las Sociedades Agrícolas de Interés Social", mientras "las tierras eriazas de propiedad de las Comunidades Campesinas que sean incorporadas a la agricultura, serán explotadas únicamente bajo el sistema comunal o cooperativo.

Finalmente, el Estatuto reconoce cuatro sistemas de trabajo en las comunidades campesinas:

- "Familiar, en las actuales parcelas de usufructo tradicional".

- "Cooperativo, cuando la Comunidad se organiza bajo este sistema, sea de producción o de servicios".

- "Cuando el comunero participa en algún sistema especial de producción empresarial".

- "Comunal, cuando el comunero participa obligatoriamente en la conservación, mejoramiento o construcción de obras de interés social o en otras actividades colectivas"

Una comparación del breve resumen de aspectos más importantes del Estatuto de Comunidades Campesinas con el material presentado en los artículos anteriores sugiere varias conclusiones tentativas.

Un objetivo principal del Estatuto parece ser frenar la tendencia dentro de las comunidades hacia la apro-

piación de la tierra, a través del fortalecimiento y reconocimiento legal de sistemas cooperativos y comunales de uso de mano de obra. En la medida que el Estatuto pretende eliminar los abusos de reciprocidad del tipo citado por Orlove, este objetivo es positivo y factible. Sin embargo, la incidencia de extensiones de tierra, tanto de pastos como de cultivos, que superan la unidad agrícola familiar y que se encuentran en manos de particulares dentro de las comunidades, implica que la aplicación del Estatuto no será nada fácil en este aspecto.

Otra dificultad radicará en el inciso que prohíbe la división y fragmentación de la tierra. Los programas de "integración parcelaria" o de "reordenamiento rural" están, aun en las condiciones más favorables, entre los procesos más problemáticos y difíciles de una reforma agraria. El tipo de explotación de la tierra en las comunidades serranas hace particularmente difícil este proceso por dos motivos. Primero, existe la explotación "vertical" de la tierra que implica que una sola comunidad o una sola familia pueden tener acceso a la tierra en diferentes "pisos- ecológicos". La racionalidad de tal sistema ya ha sido destacada anteriormente. Segundo, existe la explotación "horizontal" de la tierra a través de un sistema de "barbecho" (fallowing system) basado sobre la división de la extensión cultivable en "laymis". Cualquier programa de integración parcelaria tendrá que tener en cuenta estas dos dimensiones de la explotación de la tierra de las comunidades.

Un tercer problema está relacionado al anterior. El Estatuto parece indicar que en una comunidad no será permitido arrendar tierras a otra comunidad, salvo en el caso que el potencial arrendatario forme parte de una Sociedad Agrícola de Interés Social. Si tal interpretación es correcta, tendrá implicancias para la ca

munidad estudiada por Burchard, donde entre 35-40% de las mejores tierras en la *jalqa* se encuentran arrendadas por otra comunidad.

Un último punto que se puede desprender de una lectura del Estatuto es la dificultad de intentar asegurar "el pleno empleo de los comuneros" y a la vez insistir sobre una residencia estable en la comunidad. Se ha indicado anteriormente que una característica importante de las largas cadenas de intercambio que existen en la sierra y ceja de la selva, es de ofrecer al comunero la oportunidad de empleo en la búsqueda de maximizar el "valor" de los cultivos o animales que el mismo produce. Sin embargo, tal búsqueda puede implicar largas y frecuentes ausencias de la comunidad. Además, Orlove demuestra la existencia de tipos de reciprocidad específicamente elaborados para cumplir con las necesidades de los comuneros que se encuentran obligados por razones económicas a ausentarse de la comunidad por largos períodos.

De todos modos, estas conclusiones tienen que considerarse como muy tentativas dado que el Estatuto no se había aplicado en las comunidades estudiadas por los autores del presente tomo, y en vista de la próxima dación de la Ley de Comunidades Campesinas.

En cuanto a la creación de las Sociedades Agrícolas de Interés Social, parece que esta innovación institucional en la sierra no tendrá mayores repercusiones para las comunidades discutidas en este libro, porque ninguna de ellas, con la excepción de las mencionadas por Orlove, colinda con haciendas grandes o se encuentran cerca a tales haciendas. Sin embargo, vale destacar que la creación de nuevas relaciones de tipo contractual entre las ex-haciendas, las comunidades campesinas y el Estado es la característica de la Sociedad Agrícola de Interés Social más relevante para el presente tema. Los comuneros de las comunidades campesinas que

ingresan dentro de una SAIS llegan a ser los beneficiarios de una distribución de ingreso dentro de la región: es decir, desde las ex-haciendas (ahora llamadas Unidades de Producción) hacia las comunidades socias. Reciben tales beneficios a cambio de aceptar una obligación contractual, compartida con los trabajadores permanentes de las unidades de producción, de pagar al Estado el valor de las propiedades de las ex-haciendas adjudicadas a las SAIS. Por lo tanto, la creación de las Sociedades Agrícolas de Interés Social ha abierto tipos de relaciones contractuales, limitando las posibilidades de relaciones de reciprocidad.

Temas por investigar

La dificultad de formular conclusiones generales a partir del conjunto de trabajos ofrecidos en este volumen, que se caracterizan por la inmensa gama de situaciones empíricas que presentan, sugiere el planteo de preguntas específicas, que sólo investigaciones futuras podrían contestar. Por ejemplo, en lo que se refiere a la posible utilidad del concepto de ventaja comparativa en la explicación del volumen y dirección del intercambio regional de productos, sería importante aclarar:

- (i) ¿ Qué grado de estabilidad hay en los términos de intercambio entre diferentes regiones ecológicas de la sierra y la ceja de selva?
- (ii) ¿ Qué reacciones tiene la oferta de diferentes productos intercambiados a través de sistemas de trueque frente a modificaciones en los términos de intercambio regionales?
- (iii) ¿ Qué grado de estabilidad existe entre las "normas" culturales que definen lo "normal" en las transacciones recíprocas interpersonales en diferentes zonas?

(iv) ¿Hasta qué punto están condicionadas las expresiones de intención en relaciones interpersonales de reciprocidad por alteraciones en los términos de intercambio regionales?

En cuanto a la determinación del valor de los productos, se podría preguntar:

(v) ¿Por qué existen y persisten inconsistencias en el valor de un producto determinado a través del trueque, y el determinado a través de una simple transacción monetaria de compra y venta?

(iv) ¿En qué condiciones se utilizan las relaciones de reciprocidad para la acumulación de capital?

y finalmente cabría diseñar investigaciones específicas para analizar el impacto mutuo entre los actuales sistemas de reciprocidad e intercambio y el proceso de transformación del agro impulsado por la reforma agraria.

- -

BIBLIOGRAFIA

- ALBERTI, Giorgio
1970 "Los movimientos campesinos". En: *El campesino en el Perú*. Perú Problema 3: 165-213. Francisco Moncola y Campodónico Eds., Lima.
- ALBERTI, Giorgio y Fernando FUENZALIDA
1969 "Pluralismo, dominación y personalidad". En: José Matos *et al. Dominación y cambios en el Perú Rural*. Instituto de Estudios Peruanos, Lima.
- BANCO DE LA NACION
1967 Memoria del Estanco de la Coca, 1966, Lima, Perú.
- BARTELL, Gilbert D.
1971 *Group Sex*. New York: Peter H. Wyden, Inc.
- BARRIGA, Víctor: M.
1941 Memorias para la Historia de Arequipa, 1786-1871. Documentos de los Archivos de Sevilla y Arequipa. Tomo I. Biblioteca "Arequipa" Tomo IV. Editorial La Colmena, Arequipa.
- BARTH, Frederick
1967 "Economic Spheres in Darfur". En: R. Firth (ed.). *Themes in Economic Anthropology*. ASA Monograph 6, Tavistock Press, London.

- BELSHAW, Cyril S.
1965 *Traditional Exchange and Modern Markets*. Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall Inc.
- BLAU, Peter
1964 *Exchange and power in social life*, John Wiley Sons Inc, New York.
- BOLTON, Ralph
1970 "Rates and Ramifications of Violence: Notes on Qolla Homicide", ponencia presentada al XXXIX Congreso Internacional de Americanistas, Lima, Perú.
- BOLTON, Ralph y Charlene BOLTON
n.d. *Sex and Reproduction in a Qolla Village*. En preparación.
- BOURRICAUD, Francois
1967 *Cambios en Puno*. Instituto Indigenista Interamericano, México.
- BURGOS, Hugo
1970 *Relaciones interétnicas en Riobamba*, Ediciones especiales N° 55, Instituto Indigenista Interamericano, México.
- CANCIAN, Frank
1965 *Economic and Prestige in a Maya Community: The Religious Cargo Sistem in Zinacantan*. Stanford University Press, California.
- CATACORA A., Sergio
1968 Organización Social de la Comunidad de San Ildefonso de Chuqui Huarcaya. Tesis para optar el grado de Bachiller en Ciencias Antropológicas. Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, Ayacucho.
- CATACORA, Sergio y Ulpiano QUISPE
1966 "La tierra en la comunidad de Huarcaya" *Wamani*. Organo de la Asociación Peruana de Antropólogos, Filial Ayacucho, Ayacucho.
- CONCOLORCORVO
1938 El Lazarillo de Ciegos Caminantes desde Buenos Aires hasta Lima con sus itinerarios, según la más puntual observación, con algunas noticias útiles a los Nuevos Comerciantes que tratan en Mulas, y otras Historias. Sacado de

las memorias que hizo don Antonio Carrión de la Vandra, en que este dilatado viaje, y comisión que tuvo por la Corte para el arreglo de Correos, y Estafetas. Situación y Ajuste de Postas, desde Montevideo. Por don Calixto Bustamante Carlos Inca, alias Concolorcorvo, natural del Cuzco, que acompañó al referido comisionado en dicho viaje y escribió sus Extractos. 1773. Biblioteca de Cultura Peruana. Primera Serie, 6 París: Desc1ée de Brouwer.

COTLER, Julio

1968 "La mecánica de la dominación interna y el cambio social en la sociedad rural". En: *PerúProblema* 1, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.

CUSTRED, Glynn

1972 "Peasant Kinship, Subsistence and Economics in a High Altitude Andean Environment". Ponencia presentada al Congreso anual de la American Anthropological Association, 1972. Toronto, Canadá. .

DANDLER, Jorge

1969 *El sindicalismo campesino en Bolivia*. Instituto Indigenista Interamericano, México.

DOBYNS, Henry F.

1964 *The Social Matrix of Peruvian Indigenous Communities*. Ithaca; New York, Cornell University Press.

DOUGHTY, Paul L.

1968 *Huaylas: An Andean district in search of progress*. Ithaca, New York, Cornell University Press.

EARLS, John

1968 Categorías estructurales en la cultura andina. Tesis para optar el grado de Bachiller en Ciencias Antropológicas. Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga, Ayacucho.

EVANS-PRITCHARD, E. E.

1966 *Kinship and Marriage among the Nuer*. Oxford University Press, Ely House, London W. I.

FLORES, O. Jorge

1968 *Pastores de Paratía*. Instituto Indigenista Interamericano México.

FONSECA MARTEL, César

1964 "La comunidad de Cauri y la quebrada de Challpiwaranga". *Cuadernos de Antropología*, Universidad Nacional Hermilio Valdizán, Huánuco.

1972 "La economía vertical y la economía de mercado en las comunidades campesinas del Perú". En *Visita a la provincia León de Huánuco*, 1562 Tomo 2. Universidad Nacional Hermilio Valdizán cte Huánuco, Huánuco.

1972a "Sistemas económicos en las comunidades campesinas del Perú", Tesis doctoral sustentada en el programa de Ciencia Social de la Universidad de San Marcos, Lima.

FORD, Clellan S. and Frank A. BEACH

1951 *Patterns of Sexual Behavior*. New York, Harper Row. Publishers.

FORMAN, Shepard

1970 *The Raft Fisherman: Tradition and Change in the Brazilian Peasant Economy*. Bloomington Indiana University Press.

FOSTER, George M.

1968 "Cofradía and Compadrazgo in Spain and Spanish America". *Southwest. Journal of Anthropology*, N° 1: 1-26.

FUENZALIDA V., Fernando.

1968 "Santiago y el Wamani: aspectos de un culto pagano". *Cuadernos de Antropología*. V. III, 8, 1965: 118-165.

1970 "Poder, raza y etnia en el Perú contemporáneo". En: *El Indio y el Poder*. Perú Problema 4. Francisco Moncloa y Campodónico, Eds. Lima.

1970a "La estructura de la Comunidad de Indígenas tradicionales". En: *La hacienda, la comunidad y el campesino en el Perú*, Perú Problema 3: 61-104, Francisco Moncloa Y. Campodónico Eds., Lima.

FUENZALIDA, F., J. GOLTE, L. VILLARAN J., y T. VALIENTE

1968 *Estructura tradicional y economía de mercado. La comunidad de indígenas de Huayopampa*. Instituto de Estudios Peruanos, Lima;

- GADE, Daniel W.
1970 "Ethnobotany of Cañihua" (*Chenopodium pallidicaule*).
Rustic seed crop of the Altiplano", *Economic Botany*, vol.
24, N° 1, 55-61.
- GAGLIANO, Joseph
1963 "The Coca Debate in Colonial Perú". *The Americas*, 20:
43-64.
- GILLIN, John
1947 *Moche: a Peruvian coastal community*. Publication
Institute of Social Anthropology. Washington:
Smithsonian Institution.
- GONZALEZ HOLGUIN, Diego
1952 *Vocabulario de la lengua general...llamada Quichua*
(1908). Instituto de Historia, Universidad de San Marcos,
Lima.
- GOODENOUGH, Ward, H.
1947 *Description and Comparison in Cultural Anthropology*.
Chicago: Aldine Publishing Co.
- GRANIER-DOYEUX, Mareel
1962 "Some sociological aspects of the problem of cocaism".
Bulletin on Narcotics, 14: 1-16.
- GUAMAN POMA DE AYALA, Felipe
1936 *El Primer Nueva Corónica y Buen Gobierno*. Paris,
France: Institut d'Ethnologie.
- GUTIERREZ NORIEGA, Carlos
1949 "El hábito de la coca en el Perú", *América Indígena*, 9:
143-182.
- HALPERIN DONGHI, Tulio
1972 *Hispanoamérica después de la Independencia*.
Consecuencias sociales y económicas de la
Emancipación; Biblioteca América Latina, vol. 17,
Editorial Paidós, Buenos Aires.
- HOLMBERG, Allan, R. y Henry F. DOBYNS
1969 "The Cornell Project in Vicos, Perú": En: Clifton R.
Wharton (ed.). *Subsistence, Agriculture and Economic*
Development, 392-414. Chicago: Aldine Publishing Co.
- HOLMBERG, A. et al
1965 "The Vicos Case: Peasant. Society in Transition"
American Behavioural Scientist. VIII, 1.

ISBELL, William

1968 "New Discoveries in the montaña of southeastern Peru".
Archeology, 21: 108-114.

ISBELL, Billie Jean

1971-72 "No Servimos Más: un estudio de los efectos de
disipar un sistema de la autoridad tradicional en un pueblo
ayacuchano". *Revista del Museo Nacional*: Tomo
XXXVII. (También en Actas y Memorias del Congreso
Internacional de Americanistas. V. 3: 285-298).

1972 "Migrants Adaptation of Traditional Andean Symbolic
Systems to the Urban Environment of Lima". Ponencia
presentada en la reunión anual de la American
Anthropological Association, Toronto, Canadá.

KAPSOLI, Wilfredo

1972 *Los movimientos campesinos en Cerro de Pasco: 1880-
1963*. Universidad de San Marcos, Lima.

LEACH, E. R.

1961 "Two essays concerning the symbolic representatian of
time". En: *Rethinking Anthropology*. New York, The
Athlone Press.

LEVI-STRAUSS, Claude

1963 "Social Structure". En: *Structural Anthropology*. New
York: Basic Books.

LEVIN, Jonathan

1964 *Las economías de exportación*. México: Uteha.

LEWIN, Boleslao

1967 *La rebelión de Tupac Amaru y los orígenes de la
Independencia de Hispanoamérica (1943)*. So ciedad
Editora Latino América, Buenos Aires.

MAUSS, Marcel

1951 *The Gift*. Glencoe, II: Free Press.

MA YER, Enrique

1971 "Un carnero por un saco de papas: aspectos del trueque
en la zona de Chaupiwara, Pasco". En: Actas y
memorias del XXXIX Congreso Internacional de
Americanistas, Lima 1970. Vol. 3.

1972 "Censos insensatos. Evaluación de los censos
campesinos en la historia de Tangar". En: *Vi*

- sita a la Provincia de León de Huánuco en 1562*.
Universidad Nacional H. Valdiván, Huánuco.
- 1972 "Beyond the Nuclear Family". Ponencia presentada en el symposium sobre parentesco andino y matrimonio. American Anthropological Association, 1972, Toronto, Canadá.
- MELLAFE, Rolando
1967 Consideraciones históricas sobre la visita de Iñigo Ortiz de Zúñiga. En: Iñigo Ortiz de Zúñiga, *Visita a la provincia de León de Huánuco en 1562*. John V. Murra (ed.) Universidad Nacional H. Valdiván. Huánuco.
- MINTZ, S. y Eric R. WOLF
1950 "An Analysis of Ritual Co-Parenthood". *South western journal of Anthropology*, 6: . 341-368.
- MISHKIN, Bernard
1946 "The contemporary Quechua". En: Steward, J.H.(ed), *Handbook of South American Indians*. V. II:411-470. Washington, Smithsonian Institution
- MURRA, John V.
1958 "On Inca Political Structure". En: V. F. Ray (ed) *Systems of Political Control and Bureaucracy in Human Societies*. Seattle, Washington: University of Washington Press.
1964 "Una apreciación etnológica de la visita". En: *Visita hecha a la provincia de Chucuito por Garci Diez de San Miguel en 1567*. Etnohistoria, Andina, Tomo I. Casa de la Cultura, Lima.
1965 "Herds and Herded in the Inca State". En: Anthony Leeds y Andrew P. Vayda (eds.). *Man, culture, and animals: The role of animals in human ecological adjustment*. Publication 78, American Association for the Advancement of Science, Washington, D.C.
1967 "La visita de los Chupachu como fuente etnológica". En: John V; Murra (ed), *Visita de la provincia de León de Huánuco en 1562*, de Ortiz de Zuñiga. Universidad Nacional H. Valdiván, Huánuco.
1968 "An Ayrnara Kingdom" *Etnohistory*, 15: 115-151

- 1970 "Current Research and Prospects in Andean Ethnohistory", *Latin American Research Review*, V. 1: 3-36.
- 1972 "El control vertical de un máximo de pisos ecológicos en la economía de las sociedades andinas". En: John V. Murra (ed) *Visita de la: Provincia de León de Huánuco*. Universidad Nacional H. Valdiván, Huánuco, Tomo II.
- NACIONES UNIDAS
1950 Report of the Commission of Enquiry on the coca leaf. Economic and social council Official reports. Twelfth Session, Special Supplement N° 1, Lake Success, New York.
- NASH, June
1972 "The Devil in Bolivia's Nationalized Tin Mines". En: *Science and Society*. pp. 221-233.
- NASH, Manning
1967 "Social Context of Economic Choice in Small Society". En: George Dalton (ed.), *Tribal and Peasant Economies*. American Museum Sourcebooks in Anthropology. The National History Press. Garden City, New York.
- NEIRA, Hugo
1964 *Cuzco, Tierra y Muerte*. Reportaje al Sur. Problemas hoy, Lima.
- NEUBECK, Gerhard (ed.)
1969 *Extramarital Relations*: Englewood Cliffs, N.J.:Prentice-Hall, Inc.
- NUÑEZ DEL PRADO BEJAR, Daisy I.
1972 *La reciprocidad como ethos de la cultura andina*. Tesis presentada para optar el grado académico de Bachiller en Humanidades. Especialidad Antropología. Cuzco: Universidad Nacional San Antonio Abad del Cuzco.
- ORTIZ DE ZUÑIGA, Iñigo
1920-25 *Visita a la provincia de León de Huánuco en 1555-61 1562*, en Revista del Archivo Nacional del Perú.
1967 *Visita a la provincia de León de Huánuco en 1562*. Editada por John V. Murra, Universidad Nacional H. Valdiván Huánuco, ;Perú. Tomo I
1972 *Ibid*. Tomo II.

PALOMINO, F. Salvador

1968 "La cruz de los Andes", *Amaru*, 8. Universidad Nacional de Ingeniería, Lima.

1970 *El sistema de oposiciones en la comunidad Sarhua*. Tesis para optar el grado de Bachiller en Ciencias Antropológicas. Universidad Nacional San Cristóbal de Huámanga, Ayacucho.

1971-72 "Dualidad en la organización socio-cultural de algunas poblaciones andinas". *Revista del Museo Nacional*, Tomo XXXVIII. (También en Actas y Memorias del Congreso Internacional de Americanistas, V. 3).

PIEL, Jean

1967 "A propos d'un soulèvement rural péruvien au début du vingtième siècle: Tocroyoc (1921)". *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*. Tomo XIV. Octubre-diciembre 1967, 375-405.

PINTO R., Edmundo G.

1970 *Estructura y función en la comunidad de Tomanga*. Tesis para optar el grado de Bachiller en Ciencias Antropológicas. Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, Ayacucho.

1971-72 "Ecos del Warachiku en la comunidad de Tomanga". *Revista del Museo Nacional*, Tomo XXXVIII. (También en Actas y Memorias del Congreso Internacional de Americanistas, V. 3).

POLANYI, Karl

1957 "The economy as instituted process". En: Karl Polanyi *et al* (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. New York: The Free Press.

QUISPE M., Ulpiano

1969 *La herraanza en Choque Huarcaya y Huancasancas, Ayacucho*, Instituto Indigenista Peruano, serie monográfica N° 20. Ministerio de Trabajo, Lima.

RAMON C. César, Herculano DIAZ L., Genaro A. COLCHADO, Fanny BOLIVAR DE COLCHADO, y Víctor H. SARMIENTO

1967 *La comunidad de Chuschi*. Instituto Indigenista Peruano. Sub-Proyecto de Investigación Zona Cangallo. Ayacucho.

- RAVICZ, Robert
 1967 "Compadrinazgo". En: M. Nash (ed), *Handbook of Middle American Indians*. V. 6: 238-253. Austin: University of Texas Press.
- ROBERTS, JohnM. y Ralph BOLTON
 "Qolla Friendship" (título tentativo). En preparación.
- ROWE, John H.
 1946 "Inca culture at the time of the Spanish Conquest". En: J.H. Steward (ed), *Handbook of South American Indians*, V. II: 183-330, Washington: Smithsonian Institution.
 1947 "The distribution of Indians and indian languages in Perú. *Geographical Review*, Vol. 37, N° 2, 202-215.
- RUBEL, Arthur J. Harriet J.. KUPFERER
 1968 "Perspectives on the Atomistic-Type Society: In troduction". *Human Organizarion*, 27: 3: 189-190.
- SAHLINS, Marshall
 1965 "On the Sociology of primitive exchange". En: M. Benton (ed), *The Relevance of Models for Social Anthropology*. ASA Monographs 1, London: Tavistock Publications.
 1971 "Tribal Economics". En: *Economic Development and Social Change*, American Museum Sourcebooks in Anthropology. The Natural History Press. New York.
- SCORZA, Manuel
 1970 *Redoble por Rancas*. Editorial Planeta, Barcelona. 1972 *Garabombo el Invisible*. Editorial Planeta, Barcelona.
- SPENCER, Robert F.
 1968 "Spouse-Exchange among the North Alaskan Eskimo". En: Paul Bohannen y John Middleton (ed). *Marriage, Family, and Residence*, Garden City, N: Y.: The Natural History Press.
- STEIN, William
 1961 *Hualcan, Life in the Highlands of Peru*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

- STEPHENS, William N.
1963 *The Family in Cross-Cultural Perspective*. New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc.
- TURNER, Víctor
The Ritual Process: Structure and Antistructure, Chicago. University of Chicago, Aldine.
- VALCARCEL, Luis E.
1946 "The Andean Calendar". En: J. H. Steward (ed). *The Handbook of South American Indians*, V. U: 471-476 Washington: Smithsonian Institution.
- VAZQUEZ, Mario
1961 *Hacienda, peonaje y servidumbre en los Andesperuanos*. Editorial Estudios Andinos, Lima.
- VAZQUEZ, Mario C. y Allan R. HOLMBERG
1966 "The Castas: Unilineal Kinship groups in Vicos, Peru". *Ethnology*, S: 284-303.
- WALLACE, Ben J.
1969 "Pagan Gaddang Spouse Exchange". *Ethnology* VIII, 2: 183-188.
- WEBSTER, Steven S.
1970 *The Contemporary Quechua Indigenous Culture of Highland Peru: An annotated bibliography*. Behavior Science Notes S, N° 2: 213-247.
- WOLF, Eric R.
1957 "Closed Corporate Peasant Communities in Mesoamerica and Central Java", *South Western Journal of Anthropology*, Vol. 13, N° 1.
- WOLFF, Pablo Oswaldo
1950 Annotated Bibliography on the effects of chewing the coca leaf. Annex II-Report of the Commission of Enquiry on the Coca Leaf. Economic and Social Council - Official Records, Twelfth Session, Special Supplement, N° 1, Lake Success, New York, pp. 119-160.
- YEPEZ DEL CASTILLO, Ernesto
1971 *Perú 1820-1920: un siglo de desarrollo capitalista* Instituto de Estudios Peruanos y Campodónico diciones, Lima.
- ZAPATA ORTIZ, Vicente
1952 *The problem of the chewing of the coca leaf in Perú*, Bulletin on Narcotics, 4: 27.36.

ZUIDEMA, R. T.

1966 "Algunos problemas etnohistóricos del departamento de Ayacucho". *Wamani*: 1, N° 1, Ayacucho.

1971 *Meaning in Nazca Art*. Goteborgs Etnografiska Museum Arstryck 1971: 35-54. Goteborg, Sweden.

ZUIDEMA, R. T. Y M. U. QUISPE

1968 *A visit to God: A religious experience in the Peruvian community of Choque-Huarcaya*. Bijdragen V. 124, N° 1, The Hague.

NOTAS DE LOS COMPILADORES

En relación a algunas de las interrogantes planteadas por Ch. Scott, creemos necesario agregar algunos elementos más sobre el trueque, que han sido publicados en otros lugares. Por artículos publicados por Mayer (1971) y Fonseca (1972) sabemos que las tasas de intercambio fluctúan de región en región y aun de año en año. En la zona de Huánuco, Mayer y Fonseca describen un sistema de precios que establecen las tasas de intercambio variables, utilizando el concepto y la función de la moneda, sin que ésta intervenga en las transacciones. Este sistema de establecer precios es llamado *unay precio* y Fonseca muestra cómo dichos precios varían en función de los precios del mercado monetario que regían en la zona en épocas pasadas.

Mayer y Fonseca aclaran también que las tasas de intercambio se establecen mediante el regateo entre las dos partes, llegando a postular que en estas regiones funcionan mecanismos de oferta y demanda, y que los precios se equilibran de acuerdo al volumen de

producción destinado al intercambio en las diferentes regiones.

Fonseca describe varios regalos recíprocos que acompañan las transacciones de trueque propiamente dichas, y que sirven para establecer lazos de amistad con el socio con quien se realizan trueques, de manera que estos regalos y contra-regalos aseguran que, con el correr del tiempo, los intercambiadores se comprometen más y más a comerciar exclusivamente entre sí y que lleguen a ser socios por muchos años. Fonseca anota aun otro detalle importante: los regalos que acompañan los trueques propiamente dichos a veces exceden en cantidad y volumen a las diferencias obtenibles por intermedio de un reñido regateo. Habrá que anotar que esto sólo es posible porque el volumen de lo que se intercambia es tan pequeño que las fluctuaciones de las tasas de intercambio no afectan el total intercambiado en gran escala. Una diferencia de unos cuantos soles por kilo inciden en el negocio si se venden muchas toneladas, pero no es significativa si la venta es de dos sacos.

Las discrepancias entre las tasas de trueque y las del mercado monetario, descritas en este volumen, también son notadas por Mayer y Fonseca en la zona de la sierra central. Los precios monetarios se establecen en los grandes mercados regionales, incluyendo los costos de transporte y las ganancias de los intermediarios. En los mercados regionales y nacionales rigen condiciones de precios (tamaño del mercado, intervención del gobierno e ingerencia de mercados internacionales) diferentes de los condicionantes de las tasas de intercambio predominantes en el trueque, dentro del sector campesino en una zona restringida.

El texto de este libro *se* presenta en caracteres Lile de 10 pts. con 2 pts. de interlínea. Las notas al pie de página en caracteres Caledonia de 8 pts. Los cabezales en caracteres Permanent de 8 pts. Los títulos de capítulos en caracteres Garamond de 12 pts. La caja mide 21 x 42 picas. El papel usado es Bulky importado de 70 grms. La cartulina de la carátula es Valvecote de 240 grms. Terminó de imprimirse el 30 de noviembre de 1974 en los talleres de *INDUSTRIAL gráfica*, Chavín 45, Lima 5.