

**CONVENIO UNALM/IFEA/ORSTOM
1986 - 1987**

**POLITICAS AGRARIAS Y ESTRATEGIAS
CAMPESINAS EN LA
CUENCA DEL CAÑETE**

ANEXOS 14 A 19

LIMA - 1988

CONVENIO UNALM/IFEA/ORSTOM

ANEXO 14

ANALISIS ECONOMICO DE LAS INSTITUCIONES COMUNALES :
COMUNIDAD, GRANJA COMUNAL Y
DE LAS MUNICIPALIDADES

MAXIMO NUNEZ Q.
ECONOMISTA UNALM

INDICE

	Página
RESUME / RESUMEN	401
I. INTRODUCCION	403
II. DATOS Y METODOLOGIA	405
1. Ubicación geográfica	
2. Objetivos e hipótesis	
3. Metodología	
3.1. Datos y recopilación de información	
3.2. Problemas y alcances de la información contable	
3.3. Población y muestra	
3.4. Tratamiento de la información contable	
4. Marco Conceptual	
4.1. Definición de variables de ingreso	
4.2. Definición de variables de egreso	
4.3. Definición del Balance	
III. ANALISIS ECONOMICO DE VARIABLES IMPORTANTES SEGUN INSTITUCIONES COMUNALES 1983-1985	416
1. De la comunidad	
2. De la Municipalidad o Agencia Municipal	
3. De la Granja Comunal	
4. Relación Comunidad-Municipalidad o Agencia Municipal; Comunidad-Granja Comunal	
IV. VARIABLES QUE CONTRIBUYEN A LA "TIPOLOGIA DE COMUNIDADES - YAUYOS".	436
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	437
VI. BIBLIOGRAFIA	439

RESUME

Différentes institutions peuvent recevoir des fonds publics ou des donations étrangères: la communauté, l'entreprise communale, la mairie qui sont reliées par des flux de travail et des transferts financiers.

A partir des données comptables du livre de caisse de chaque institution, on cherche à comprendre leur fonction économique et à définir des indicateurs de gestion des communautés. La variabilité interannuelle des données recueillies et l'absence de rubriques comptables pour les classer nous a conduit, après avoir corrigé de nombreuses erreurs de calcul, à considérer trois années (1983 à 1985) et à codifier les postes comptables pour les variables de recettes et de dépenses, ce qui permet de comparer les communautés.

Les communautés captent plus de recettes par les impôts, amendes et quotas que par l'exploitation directe de leurs ressources; les dépenses concernent principalement les viatiques pour commissions, les services de tierce personne et les frais de représentation (10% du total).

Ce sont les entreprises communales d'élevage qui produisent un bénéfice en exploitant des pâturages communaux et en utilisant la main d'oeuvre gratuite villageoise. Le bénéfice permet de financer des infrastructures de service et des projets d'autodéveloppement.

Les mairies reçoivent pratiquement toute leur rente de fonds publics et du versement des communautés, à la différence des agences municipales qui doivent générer une rente interne pour couvrir leurs frais de gestion.

RESUMEN

Varias instituciones pueden recibir fondos públicos o donaciones extranjeras: la comunidad, la granja comunal y la municipalidad, que están relacionadas entre sí mediante flujos de trabajo y de dinero.

A partir de los datos contables del libro de caja de cada institución, se busca entender su función económica respectiva y definir indicadores de gestión de las comunidades. La variabilidad interanual de los datos recogidos y las diferencias de rubros entre comunidades han conducido a corregir los numerosos errores de cálculo, tomar en cuenta tres años (1983 a 1985) y codificar los rubros para las variables de ingreso y egreso, lo que permite comparar las comunidades.

Las comunidades captan más ingresos de multas, aportaciones e impuestos que de la explotación directa de sus recursos; los gastan principalmente en viáticos para comisiones, servicios de terrenos y gastos de representación (10% del total).

Son las granjas comunales que producen ganancia de una explotación directa, en pastizales comunales y con mano de obra gratuita de los comuneros; suma que servirá para realizar obras y proyectos de desarrollo. Las municipalidades reciben casi toda la renta del gobierno central y transferencias de las comunidades, a diferencia de las agencias municipales que deben generar renta interna para cubrir sus gastos de gestión.

I. INTRODUCCION

En el Perú existen más de 5000 comunidades oficialmente reconocidas (DIAZ y DAVILA, 1986) con una población comunal de aproximadamente 3'500,000 personas, siendo el 20% de la población del país y el 50% de la población rural total, los cuales están integrados bajo un área político-administrativa (Municipalidad-Distrito).

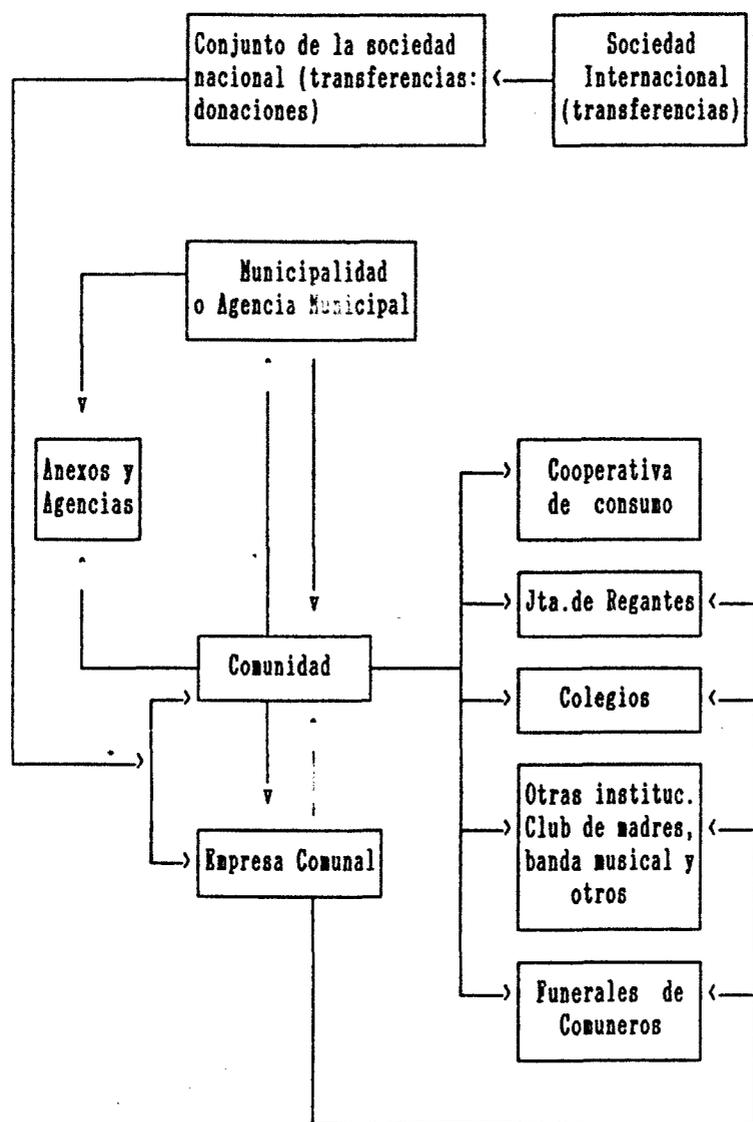
La Provincia de Yauyos cuenta con 45 comunidades, agrupadas en 22 distritos (VELASQUEZ, 1985 o Boletín de Diagnóstico de la Provincia de Yauyos 1985), con una población de 112,327 personas (1,821 familias).

La base de la producción familiar de las comunidades campesinas reconocidas a nivel nacional (1977), alcanza más del 50% de la producción pecuaria y en más del 60% de la producción agrícola.

Las comunidades, Municipalidades y Empresas Comunales son instancias que se interrelacionan, tal como se señala en el gráfico 1.

Estas instituciones se interrelacionan con el contexto de la sociedad global, nacional e internacional (vía transferencias, donaciones).

GRAFICO N° 1 : Interrelaciones entre la Comunidad, Empresa Comunal y Municipalidad de Yauyos



Fuente : Elaborado por el autor en base a trabajos de campo, encuestas.

Este artículo tiene por fin realizar un análisis económico a partir de datos contables de cada institución y de estudiar sus interrelaciones.

También es de interés encontrar variables o indicadores reveladores del manejo económico para una tipología de comunidades en la provincia de Yauyos.

II. DATOS Y METODOLOGIA

1. Ubicación geográfica :

La provincia de Yauyos es una de las 8 provincias del Dpto. de Lima. Está ubicada al sur del departamento de Lima entre los paralelos 12°00' y 13°15' de latitud sur y los meridianos 75°30' y 76°30' de longitud oeste, comprendida en la cuenca alta del río Cañete, con un territorio aproximado de 369,554 ha., de las cuales 36,955.4 ha. son de tierras de cultivo (1), 310,425.4 ha. de pastos naturales, 22,173.2 ha. de tierras eriazas. (VELASQUEZ, 1985).

Comprende gran parte de la cuenca y muchas de sus comunidades manejan varias zonas de producción (MAYER y FONSECA, 1979).

2. Objetivos e Hipótesis :

2.1. Objetivos

Los principales objetivos del presente estudio son los siguientes :

a) Evaluar el manejo contable de las diferentes instituciones.

b) Realizar el tratamiento de la información contable de las diferentes instituciones: Comunidad, Municipalidad o Agencia Municipal y Granja Comunal; para un análisis económico que ayudará a entender la lógica del funcionamiento institucional.

c) Encontrar variables explicativas específicas que reagrupan las cuentas del libro caja para un posterior análisis.

d) Analizar la incidencia de las variables encontradas en las diferentes instituciones. Luego se buscará la (s) variables (s) o indicadores del funcionamiento de la comunidad para la "tipología de comunidades", objetivo del Proyecto PAEC.

2.2. Hipótesis

El conjunto de hipótesis a demostrar es el siguiente:

a) En las comunidades es mayor el porcentaje de ingresos por explotación comunal directa y otros ingresos marginales que por la renta comunal. Por lo tanto, las comunidades podrán obtener excedentes relativamente positivos.

b) Actualmente la comunidad puede ser una fuente de capitalización.

c) Las Agencias Municipales serán favorecidas por las Municipalidades a través de la transferencia de Rentas.

d) Los egresos por mantenimiento de la propiedad Municipal son relativamente superiores que los otros rubros.

e) La generación de excedentes de las empresas comunales ganaderas están constituidas por los ingresos vía explotación

(1) Bajo riego 4,434.7 ha. y bajo seco 35,520.7 ha. Censo Agropecuario 1972.

directa (venta de animales y derivados pecuarios) y servicios de infraestructura. Por lo tanto, los egresos son reinvertidos en el aspecto productivo en la mayoría de las empresas comunales; lo que induce a pensar la existencia de una relativa capitalización.

3. Metodología :

La metodología consiste en dos fases: la primera, de obtención de datos, y la segunda, de tratamiento de la información.

3.1. Datos y recopilación de información

La metodología aplicada para la recopilación de la información contable a nivel del libro de Caja (datos cuantitativos) ha sido a partir de fuentes escritas: libro de caja de la comunidad, de la Municipalidad o Agencia Municipal y Empresa Comunal, para un período de tres años (1983-85).

Esta metodología es aplicable para el conjunto de las comunidades objeto de estudio. La muestra es de 23 de las 32 comunidades visitadas (Cuadro 1), lo que corresponde a 72% de las comunidades, 47% de las Municipalidades, 45% de las Granjas Comunales.

CUADRO N° 1 : Población y Muestra Obtenida

Instancias Comunales	1983 - 1985		
	Población (N)	Muestra (n)	%
Comunidad	32	23	72
Municipalidad	15	7	47
Agencia Municipal	17	8	47
Granja Comunal	22	10	45
Fuente: Proyecto PAEC, elaboración propia H.N.			

3.2. Problemas y alcances de la información

Acceso a los datos

Al solicitar el "libro Caja" de cualquier instancia comunal se hace al encargado correspondiente (1), en Asamblea General de comuneros o Asamblea de la Junta de Autoridades (Junta de Administración, Alcaldes o Agente municipal, Comité de Granja).

(1) El libro de caja de la Municipalidad al alcalde; si es agencia municipal al agente municipal o miembros (tesorero). El libro de caja de la comunidad al Pdte. de la Junta de Administración. El libro de caja de la empresa al Pdte. de la comunidad, luego al Pdte. de la empresa comunal. La

información recopilada (datos cuantitativos) es copiada tal cual para un posterior tratamiento. Los problemas que mayormente se presentan para la obtención de los libros, es que a veces no se encuentra el tesorero, los libros de los años anteriores no los poseen los actuales dirigentes, los libros están en proceso de trámite en las dependencias de Ministerio de Agricultura entre otros; eso no ha permitido cubrir la información correspondiente los tres años fijados en su totalidad para el conjunto de comunidades visitadas lo cual se resume en el siguiente ítem.

Registro de Información

En la mayoría de comunidades visitadas de la provincia de Yauyos, se ha comprobado los múltiples problemas en el registro de la información en los libros de caja de las instituciones (Empresa, comunidad, Municipalidad o Agencia Municipal) tales como, mal asiento contable, muchos agregados contables e imprecisos. Uno de los problemas más frecuentes y comunes son los errores de adición.

Otro de los problemas es cuando tienen un déficit (se limitan a sumar este déficit -como saldo- en las cuentas del siguiente período).

Manejo Contable :

En cuanto a los alcances de la información contable reducida al uso de sólo el libro de caja de la instancia comunal, se presta para un análisis económico más que un análisis contable debido a la falta de otras fuentes contables.

La esquematización y buena asignación de las variables explicativas aplicadas para el presente estudio en las tres instancias serán de importancia para el análisis económico de las mismas que ayudarán a entender la lógica de funcionamiento institucional (señalado en el objetivo).

Existe mucha variabilidad intercomunal de información registrada, lo cual considero coyuntural más que estructural. Además, se ha visto la variabilidad interanual por lo que se tuvo como objetivo analizar un período de tres años (1983-1985) como mínimo para ver las fluctuaciones.

Quiero mencionar que hay poca o ninguna referencia del estudio contable de las instancias de este tipo, pero sí hay evaluaciones, análisis y otros estudios para organizaciones de mayor envergadura (SAIS, CAPS, otros). Cabe notar que en estas últimas se fundamentan registros contables mucho más detallados, ya que los objetivos son netamente capitalistas; lo cual en el caso de estas instancias es de poco interés, siendo el objetivo de tales instancias el bienestar comunal. (Con lazos de cooperación, ayuda mutua, etc.)

3.3. Población y Muestra

La población (N) planteada fue de 32 comunidades visitadas (censo). Para la mejor idea se desarrolla el siguiente cuadro :

CUADRO N° 2 : Inventario de Información Contable por instancias de Desarrollo Comunal, Período 1983-1985

	INFORMACION CONTABLE 1983 - 1985								
	COMUNIDAD			GRANJA COMUNAL			MUNICIPAL. o A.M.		
	1983	1984	1985	1983	1984	1985	1983	1984	1985
1. Sta. Rosa de Tinco	X	X	X						
2. Tanta	X	X	X	X	X	X			
3. Quisque	X	X	X						
4. Putinza	X	X	X						X
5. Piños	X	X	X	X	X	X			
6. Huancaya	X	X	X					X	X
7. Cusi	X	X	X						
8. Catahuasi	X	X	X				X	X	X
9. Capillucas	X	X	X	X	X	X	X		
10. Cachuy	X	X	X				X	X	X
11. Auco	X	X	X						
12. Aquicha	X	X	X						
13. Alis		X	X	X		X			
14. Allauca	X	X	X	X	X		X	X	X
15. Atcas	X	X	X	X	X	X			
16. Yauyos	X	X	X	X	X				
17. Achín	X	X	X	X	X				
18. Aucampi		X	X	X	X		X	X	X
19. Laraos			X			X		X	X
20. Tómas			X						
21. Carania			X						
22. Aiza			X						
23. Huantán			X				X		X
24. Casinta							X	X	X
25. Vilca									X
26. Pampas								X	X
N° Observac. (muestra)	16	18	20	9	8	6	7	8	11
Población (N)	32	32	32	22	22	22	32	32	32
Fuente : Proyecto PAEC, elaboración propia M.N.									

3.4. Tratamiento de la información contable

El tratamiento se divide en dos partes. Primero, se busca las variables que agrupan el conjunto de datos dispersos en los asientos contables con los que se construyen esquemas de ingresos y egresos. Esto es el fundamento de los datos de base para la elaboración de cuadros y su posterior análisis.

Para cada institución se han elaborado cuadros de ingresos, egresos y balances (flujos) para 1983-85, luego se han

definido las correspondientes variables indicadas en el marco conceptual.

En segundo lugar, se trata de analizar el tratamiento contable.

4. Marco Conceptual :

4.1. Definición de variables de Ingreso

A. De Rubros comunes

La cuenta Caja Banco:

Corresponde a la existencia de dinero en efectivo, depósitos en cuenta corriente en el Banco y otras instituciones financieras dentro del período anual.

- SALDOS: es el resultado de la cuenta Caja-Banco, que puede ser deudor o acreedor y que representa los fondos disponibles a favor o en contra de la empresa.

- CAJA: representa el dinero en efectivo.

- BANCO CUENTA CORRIENTE: es el dinero que se encuentra depositado en el Banco bajo el sistema de cta.cte.

B. De la comunidad

a.- Por explotación directa

Es el resultado económico por la venta de la producción agrícola y pecuaria que la comunidad como institución realiza la explotación directa de sus recursos agrícolas (potreros de alfalfa, huertos de frutales, fundos comunales y la explotación forestal: carrizales, maderas) y pecuarios (venta de animales).

b.- Por renta comunal

Para los términos del análisis se ha dividido en dos tipos de renta:

a) renta comunal interna

b) renta comunal externa

Renta comunal interna

Son aquellos ingresos generados al interior de la comunidad, que se derivan de los "mecanismos internos" establecidos por la institución (reglas de juego) mediante el órgano: la asamblea comunal.

Este rubro está comprendido por alquileres, multas e impuestos.

- Alquiler:

Comprende el arriendo de los pastos naturales que son de propiedad comunal, bajo dos modalidades, uno, por canchadas (1), dos, por cabeza (rodeo) (2). El arriendo del rastrojo (3) (maíz, papa de las moyas y macrosectores en barbecho sectorial), del fundo comunal (para agricultura), los carrizales (para el tejido artesanal de esteras), el agua de riego y la infraestructura (bañadero, inmuebles, corralón).

- Multas:

Está comprendido por las tardanzas ("fallas") (4), por daño de animales (5), por "abigeato" (6), por incumplimiento de obligaciones, de condiciones estipuladas, sufragios y otros.

- Impuestos:

Está comprendido por "el peaje de animales" (7), por el "rodeo" (8) de animales, por impuestos a la pesca (para el acceso a la pesca en lagunas y ríos) y otros (no especificados).

Renta comunal externa

Son aquellos ingresos que se generan mediante:

- la transferencia de dinero por instituciones externas a la comunidad (SAIS, CARITAS, otras) vía donaciones.

-
- (1) "Canchada": es una determinada área con pastos naturales, cuyos límites naturales están reconocidos por los ganaderos.
 - (2) "Rodeo": ver la nota 8.
 - (3) "Rastrojo": es el deshecho o lo que queda del cultivo en las moyas de maíz, papa u otros, que sirven de alimento para los animales.
 - (4) "fallas": son las inexistencias en las faenas y asambleas.
 - (5) "daño de animales": es la usurpación de los animales en propiedad comunal (pastos naturales, fondos comunales).
 - (6) "Abigeato": es el robo de animales.
 - (7) "peaje de animales": es un impuesto por el derecho de pase de los animales de una comunidad a otra.
 - (8) "Rodeo": contada o conteo (inventario). Es el control de animales de los propietarios individuales de la comunidad; con esto se realiza un pago (impuesto) por el usufructo de pastizales (por cabeza de ganado). La comunidad impone el precio por cabeza".

- las donaciones de otras instituciones que la comunidad, que existen en el territorio (empresa comunal, colegio, iglesia, club de madres, junta de regantes, clubes deportivos, cofradías, etc.).

De otro lado, las aportaciones de comuneros y eventualmente de residentes fuera de la comunidad, del interés (por el capital), están consideradas en la R.C.E.

c.- Otros ingresos

Este rubro está compuesto por el dinero adicional (capital adicional) captado por la institución comunal: préstamo de terceros (deudas pendientes) y otros ingresos varios.

C. De la Municipalidad o Agencia Municipal

Esta institución se reproduce vía rentas. Cabe señalar que es Municipalidad cuando la comunidad es distrito (comunidad-distrito) y Agencia Municipal, cuando la comunidad es anexo del distrito.

La renta municipal se divide bajo dos formas:

a) Renta interna

b) Renta externa

a.- Renta Interna Municipal

Es todo ingreso generado dentro del territorio del distrito, que deriva del alquiler de propiedades municipales, impuestos, multas, derechos civiles, transferencias externas y otros ingresos.

El alquiler de propiedades municipales comprende el fundo municipal, los mercados, el hotel municipal y los pastos naturales (de la Municipalidad).

Los impuestos, están dados por licencias y multas, arbitrios municipales "patentes" (1) y "cisa" (2) - patrimonio predial no empresarial (pago de autoavaluos de propiedad municipal), por el beneficio de animales, pesas y medidas y servicios de agua potable y alcantarillado.

Las multas, están constituidas por infracciones de personas (tributos) y animales (daño de animales).

Derechos civiles, son los ingresos captados por la expedición de partidas, certificados, y otros documentos.

(1) "Patentes": es el impuesto por derecho de licencias y multas de los negocios de terceros en la comunidad.

(2) "Cisa": es un impuesto por el derecho de venta ambulatoria en tiempos de fiesta.

Transferencias externas a la Municipalidad o Agencia Municipal, es la captación de dinero via donaciones de diversas instituciones (granja comunal, Iglesia, cofradía, comités) al interior de la comunidad y por donaciones de los comuneros.

Otros ingresos, constituidos por diversas ventas de bienes de la institución, por actividades diversas.

b.- Renta Externa Municipal

Es la captación de dinero por transferencias del gobierno central (subsidios financiados por el Impuesto al Rodaje), por donaciones de residentes fuera de la comunidad, de otras instituciones para la Municipalidad o Agencia Municipal.

D. De la empresa comunal

En Yauyos todas las empresas comunales son de explotación ganadera (ovinos, auquénidos y caprinos).

Para el análisis económico, se ha considerado en tipos de ingreso, productivo y no productivo.

a.- Ingreso productivo

Comprende la generación de ingresos por la explotación empresarial directa en los procesos productivos de la actividad ganadera y de manera indirecta por los servicios de infraestructura.

- Por explotación directa

Este rubro está caracterizado por las ventas de la explotación ganadera: venta de animales en pie, en carcasa y derivados pecuarios (lana, fibra, pieles, menudencias).

- Por servicios de infraestructura

Es el ingreso obtenido por los servicios prestados del bañadero y otros servicios de infraestructura a terceros (miembros o no de la comunidad).

b.- Ingresos no productivos

Son aquellos ingresos que no intervienen en el proceso productivo.

- Por ingresos varios

Es la obtención de ingresos por padrinzgos (en festividades), por deudas pendientes de 3ra., daño de animales (infracción por entrada indebida de animales en pastizales de propiedad ganadera comunal), multas a socios y/o comuneros, por contada de animales, por intereses e ingresos varios.

- Por capital adicional

Es el ingreso adicional obtenido por la aportación de los socios, donaciones y préstamo de terceros para incrementar el capital de la empresa.

4.2. Definición de variables de Egresos

A. Rubros comunes: Definición (1)

Se definen los rubros comunes que se presentan en las 3 instituciones tratadas.

a. Cargas diversas de gestión

En este rubro se registran los gastos ocasionados por la institución: comunal, municipal, o la empresa comunal, por cargas de gestión que por su naturaleza no pueden ser consideradas como consumo de bienes o de producción (gastos de personal, tributos, depreciaciones y provisiones del ejercicio anual).

Este rubro está constituido por las transferencias (vía donaciones, subsidios) a las diversas instituciones dentro de la comunidad o dentro del ámbito distrital.

Luego están los viáticos por comisiones para las diferentes gestiones por los miembros de la Junta Directiva o alguna otra comisión fuera del ámbito institucional.

b. Servicios prestados por terceros

En este rubro se registran las cargas por servicios prestados a la empresa o institución: comunal, o municipal por terceras personas.

Dentro de este rubro están comprendidos los servicios por honorarios (asesoría, consultoría, ejecución) profesionales, comisiones, transportes (fletes y pasajes), almacenaje, por sueldos y salarios por mantenimiento, reparaciones y otros servicios.

c. Cargas financieras

Aquí se registran los gastos que representan intereses y otros, por obtención de capitales, financiación de compras por la empresa comunal o institución comunal o municipal.

d. Suministros varios

Son aquellos gastos realizados por diversas adquisiciones que realizan las instituciones comunales, municipales y empresas comunales.

En los que están comprendidos los gastos por combustibles, materiales y útiles de escritorio, de

(1) basado en el texto de SALVADOR, E. "La contabilidad General y su aplicación". Bajo el sistema del Plan General de Cuentas. Tomo I, p: 23-31.

construcción, electrificación, implementos deportivos y otros materiales.

e. Gastos de representación

Son aquellos gastos innecesarios en que incurre la institución comunal, municipal o la empresa comunal. Este rubro está comprendido por: fiestas, agasajos, promociones, inauguraciones, aniversarios, etc.

f. Cuentas por cobrar diversas

Se registran los préstamos concedidos a terceros:

a) personas: comuneros.

b) instituciones: Municipalidad, comunidad y otros.

g. Gastos varios

En este rubro se consideran los diversos gastos realizados durante el año útil, para cualquiera de las 3 instituciones: Municipalidad, comunidad y empresa comunal. Además comprende los gastos no estrictamente especificados.

Este rubro es muy variable en función al tipo de Institución.

B. De la comunidad

a. Por explotación de la propiedad comunal

Son los gastos que se realizan en las diferentes propiedades de la comunidad con fines de explotación agropecuaria.

Para ello se compran insumos (semillas, abonos químicos, medicinas veterinarias, alimento para animales) o realizan inversiones (en irrigación, compra de animales mejorados, en reforestación, compra de bote de pesca, bienes inmuebles, etc.).

Las propiedades comunales son: (véase anexo 1) fundo comunal, granja comunal, potrero (alfalfa) comunal. Además de otros bienes inmuebles (sala comunal, hotel comunal).

b. Por faena comunal

Son los gastos incurridos básicamente en las diferentes faenas de la comunidad.

Faenas en el fundo, la carretera, en el rodeo general, en el baño, la esquila, la "herranza" (1) entre otros. Se incluye gastos estrictamente vinculados al desarrollo de las faenas.

c. Por otros egresos

Otros egresos o gastos varios comprende los pagos por garantía de personal, imprevistos (no especificados), alquiler (no especificado); proyec. social, etc.

En suma, se refiere a gastos mayormente no especificados. (véase anexo 1).

(1) "Herranza": es la marcación de los animales en las ovejas para distinguir de un grupo a otro o propiedad individual

C. De la Municipalidad o Agencia Municipal

A excepción de los rubros que serán definidos enseguida, han sido ya tratados en conceptos generales. Se definirá la particularidad que caracteriza de las otras instituciones:

- a. Por mantenimiento de la propiedad Municipal
En este rubro se registran gastos efectuados en el mantenimiento de las propiedades de la Municipalidad o Agencia Municipal. Como el fundo municipal, en la compra de insumos (semillas, abonos), en riegos etc., en el hotel municipal, en diversos gastos de mantenimiento para el alquiler a terceros.
- b. Por faena municipal
En este rubro se registran los gastos por alimentación para los participantes en las faenas convocadas por la Municipalidad o Agencia Municipal o por faenas convocadas por la asamblea general de la comunidad que benefician directamente a la Municipalidad. Además del registro de las faenas más comunes se realizan en el fundo municipal, limpieza de acequia, construcción de carretera.
- c. Otros ingresos
Este rubro comprende los diversos gastos efectuados por la Municipalidad o Agencia Municipal. Mayormente se han registrado los gastos sin especificación alguna. Entre otros tenemos los gastos por baja policía, estadística y medicinas por ser de montos ínfimos.

D. De la Empresa Comunal

- a. Egresos productivos
Estos egresos serán analizados desde el punto de vista de la inversión, teniendo como contrapartida al ingreso productivo como resultado del ejercicio anual. Estos gastos de inversión son de dos tipos:
 - a) Inversión para la producción; y
 - b) Inversión para la capitalización.En la inversión para la producción, están comprendidos los diferentes gastos incurridos directamente en el proceso de producción, tales como: las remuneraciones al pastor, en dinero o en especie; por compra de insumos veterinarios (medicinas y alimentos pecuarios); por arriendo de pastos para los animales de la empresa; por faenas en las diferentes actividades ganaderas: baño, esquila, dosificación y otros. Están también los servicios prestados por terceros: por asistencia técnica veterinaria y por servicios de mano de obra para la construcción del bañadero, camal, corral.
En la inversión por capitalización, están las adquisiciones de los animales mejorados para el mejoramiento del rebaño.

b. Egresos no productivos

En este rubro se registran los diferentes gastos por funcionamiento o de gestión administrativa de la empresa comunal. Son egresos que se excluyen del proceso productivo de la empresa.

Los rubros que la componen han sido definidos en el capítulo de rubros comunes.

4.3. Definición de Balance

Es el resultado del ejercicio anual de las instituciones: Municipalidades, comunidad; y de las empresas comunales. Se obtiene por la diferencia entre los ingresos y egresos, teniendo como resultados: superavit o déficit.

III. ANALISIS ECONOMICO DE VARIABLES IMPORTANTES SEGUN INSTANCIAS DE DESARROLLO 1983 - 1985

1. De la Comunidad :

Nos referimos al esquema N° 1, en el que se señala la generación de Rentas Comunales, extraído a partir del régimen económico estipulado en la Ley General de Comunidades Campesinas N° 24656.

Bajo este esquema referencial, la generación de renta Comunal proviene de las ventas de la producción (con trabajo o faena comunal), beneficios de propiedad comunal (alquiler de pastizales, de bienes muebles e inmuebles), por intereses financieros, por transferencias (del Tesoro Público) y otros ingresos (cuotas, varios).

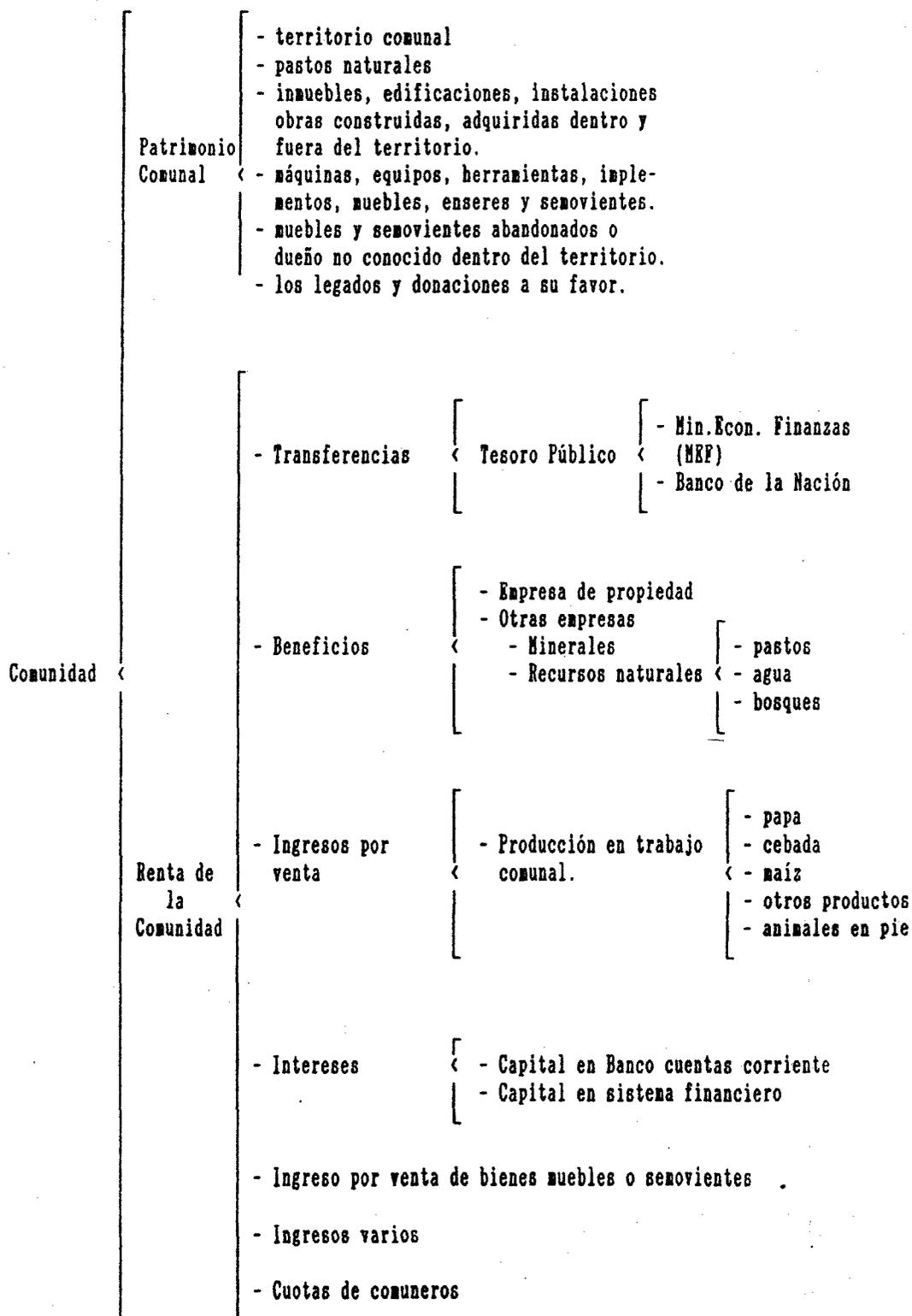
Para el conjunto de las comunidades analizadas sucede con las características referidas en aquellos articulados (véase anexo 1). Pero para fines de este estudio cabe comprobar y comprender el mecanismo de la generación de ingresos. Para lo cual se ha dividido en 3 tipos de Renta:

- Por explotación directa, constituida por las ventas de la producción agropecuaria.
- Por renta comercial (alquileres, multas, impuestos, donaciones, intereses, aportaciones).
- Por otros ingresos (pago de deuda por préstamos de terceros, ingresos varios).

Las comunidades que obtienen ingresos por explotación directa son (1): Piños, Huancaya (1985), Calachota (1985), Yauyos, Alis, Achín (1983), Laraos, Tomas (1985), Aiza y Huantán. Las otras 13, no los obtienen de esta forma; más bien son canalizados por intermedio de sus Empresas Comunales, si es que la tuvieran.

(1) Ver cuadro N° 5.

ESQUEMA N° 1 : Marco de referencia del Régimen Económico y Renta Comunal



Fuente : Elaborado a partir de la Ley General de Comunidades Campesinas N° 2465 Agronoticias N° 90. pág. 60-66. Abril 1987

Como habíamos señalado en la primera hipótesis, la generación de ingresos era mayor por la renta tipo 1, frente a los otros. Este fue un planteamiento inicial que no es corroborado a simple vista.

Es decir, del conjunto de comunidades arriba mencionadas sólo dos: Yauyos (1984, 1985) y San Lorenzo de Alis (1984, 1985), han tenido los mayores ingresos por este rubro en comparación a los otros. Esto implica pues, el rechazo de la hipótesis planteada siendo explicado por la generación de mayores ingresos al anterior de la Comunidad por sus mecanismos internos (como el establecimiento de multas, impuestos, aportaciones, alquileres, etc.).

Cabe señalar que las comunidades de Tanta y Huancaya son socias de la SAIS "Tupac Amaru" y generalmente son las que obtienen más ingresos vía transferencia externa (donaciones) como vemos en el siguiente cuadro comparativo :

CUADRO N°3 : Ingresos nominales en las Comunidades Campesinas de Tanta y Huancaya : 1983 - 1985
(distribución %)

INGRESOS	T A N T A						H U A N C A Y A					
	1,983		1,984		1,985		1,983		1,984		1,985	
	I/.	%	I/.	%	I/.	%	I/.	%	I/.	%	I/.	%
I. Renta Comunal	2828	100	8727	100	37680	100	9161.1	100	18458.4	100	19528.8	100
* Alquiler	158	5.6	160	1.8	100	0.2	645.3	6.1	2549.4	13.0	1866.4	7.7
* Multas	--	--	700	8.0	100	0.2	--	--	68.0	0.3	198.0	0.8
* Impuestos	470	16.6	390	4.4	200	0.5	80.0	0.7	340.0	1.8	145.0	0.6
* Donaciones	2200	77.8	7477	85.6	37280	98.9	8435.8	80.6	15591.0	82.8	17319.4	71.9
* Intereses	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
* Aportaciones	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
II. Otros ingresos	--	--	--	--	--	--	1305.0	12.4	360.9	1.9	4259.9	18.8
Total ingresos	2828	100	8727	100	37680	100	10466	100	18819.3	100	24058.7	100

Fuente : Elaborado a partir del tratamiento de la información contable.

A partir del cuadro 3 se puede observar que los ingresos por donaciones (vía transferencia de la SAIS T.A.) están por encima del 70% del volumen de ingresos (en promedio para el período analizado). Sólo 4 comunidades, excepto las mencionadas, han obtenido ingresos por donaciones: Piños (1983,84), Aquicha (1984, 1985), Yauyos (1983, 1985) y Alis (1983-1985), pero en menor proporción que Tanta y Huancaya.

La renta comunal (tipo 2), en general es la que proporciona los mayores ingresos respecto a la renta tipo 1 y tipo 3 (otros ingresos) para el período 1983-1985, como podemos observar en el cuadro 4.

CUADRO N° 4 : Distribución porcentual de Ingresos según tipos de renta y por Comunidades para 1985

COMUNIDADES	RENTA COMUNAL					OTROS INGRESOS
	ALQUILER	MULTAS	IMPUESTO	EXTERNA	TOTAL	
Tinco	27.3	18.2	-.	54.5	100.0	-.
Tanta	0.3	0.3	0.5	98.9	100.0	-.
Quisque	65.8	0.3	10.2	2.1	78.5	21.5
Putinza	68.2	0.4	31.4	-.	100.0	-.
Huancaya	7.6	0.8	0.6	70.6	79.6	18.4
Cusi	100.0	-.	-.	-.	100.0	-.
Catahuasi	87.8	1.1	-.	-.	88.9	-.
Capillucas	6.1	93.9	-.	-.	100.0	-.
Cachuy	81.4	7.4	10.9	-.	100.0	-.
Auco	96.8	-.	3.1	-.	100.0	-.
Aquicha	61.8	4.0	29.0	5.1	100.0	-.
Atcas	0.2	48.2	37.2	4.9	90.4	9.6
Yauyos	8.7	-.	-.	6.3	15.0	85.0
Laraos	52.1	17.5	-.	25.0	94.6	0.3
Tómas	70.8	10.4	-.	-.	81.3	6.2
Carania	98.7	0.1	-.	0.4	99.2	0.6
Aiza	25.5	16.4	46.8	1.1	89.9	8.8
Huantán	5.3	-.	-.	38.1	43.4	50.9
Allis	4.1	0.0	1.6	25.0	38.7	-.

FUENTE : Elaborado a partir de datos contables (Rta.de la Comunidad)

Como es notorio más del 80% de los ingresos proviene de la Renta Comunal y, de éste, la renta por alquiler constituye el ingreso más alto respecto al de las multas, impuestos y otros.

El cuadro 4 ayuda a comprender las ventajas de las comunidades de Tanta y Huancaya respecto al conjunto, en el que el 70% para Huancaya y el 98.9% para Tanta (1985) constituyen los mayores aportes por transferencia vía donaciones, siendo bajos los ingresos por alquiler, multas e impuestos.

Las comunidades siguientes muestran regular ingreso por las multas e impuestos, debido a que cada comunidad crea los mecanismos de funcionamiento, crea sus propias reglas de juego para su sistema y al ser incumplidas son sancionados; y por tal viene a constituir parte de sus rentas.

La comunidad de Putinza con el 31.4% de la renta vía impuestos, Capillucas con el 93.9% de la renta vía multas, Atcas con el 48.2% de la renta vía multas y 37.2% vía impuestos; cabe señalar que aquí el porcentaje de renta por alquiler (de pastizales de la comunidad y otros servicios) es mínimo debido a que la propiedad comunal es mínima y se dá la mayor existencia de propietarios individuales quienes poseen grandes áreas de pastizales. (Se podría hablar de una comunidad de propietarios); es por ello que el peso de este rubro es bajísimo: 0.2% del ingreso total.

Luego está la comunidad de Aiza, que obtiene rentas por impuestos en un 46.8% más que las otras rentas. (véase cuadro 4).

En términos reales las comunidades de Tinco, Piños, Huancaya, Capillucas, Cachuy, Auco, Yauyos, Achín han perdido relativa importancia en sus ingresos durante el período 1983-85.

CUADRO N° 5 : Ingresos Constantes y Crecimiento en las Comunidades Campesinas
(intis constantes)

COMUNIDADES	1983	1984	1985	CRECIMIENTO (%)	
				1981-83	1984-85
Tinco	39.6	30.5	7.7	103.3	- 90.4
Piños	253.1	144.4	121.5	- 42.9	- 15.8
Huancaya	1079.6	923.4	457.3	- 14.5	- 50.4
Capillucas	130.0	139.7	61.0	7.5	- 56.3
Cachuy	307.2	710.3	109.6	131.2	- 84.6
Auco	103.2	81.0	58.7	- 21.5	- 27.5
Yauyos	61.6	50.6	20.6	- 17.6	- 59.3
Achín	49.0	23.3	S.I.	- 52.4	S.I.
Tanta	291.7	428.2	701.9	46.7	63.9
Huantan	S.I.	195.7	1069.2	S.I.	448.3

FUENTE : Elaboración propia a partir del cuadro N° 4, 5
Trto. Comunidad

Según el cuadro 5 la mayoría de comunidades tuvieron un decrecimiento en el período 1985-84 a excepción de Tanta y Huantán que crecieron en 63.9% y 448.3%, respectivamente. En términos de valor constante, lo anterior se explica por el margen de los volúmenes de ingresos obtenidos para 1985. La comunidad de Huantán con sus 2700 cabezas de ganado ovino (el de mayor número de animales respecto a las otras empresas) pudo mantener un alto poder adquisitivo, (tiene el mayor número de animales vendidos), de allí un alto crecimiento registrado para 1985-84.

Las únicas comunidades que tienen gastos por explotación de la propiedad comunal en el período 1983-85 son : Piños, Huancaya, Cusi, Catahuasi, Capillucas y Aquicha.

Del conjunto anterior la comunidad de Aquicha (1985) tuvo un fuerte desembolso por este rubro en 37% y se invierte en esta propiedad para después vender o alquilar el producto de la misma. p.e.: alfalfa para el ganado vacuno (lechero).

En cuanto a los otros gastos cabe destacar a los egresos de viáticos por comisiones que forma parte importante de los gastos de gestión comunal, también es importante los desembolsos por servicios de terceros (20% para 1985, en promedio); por suministros diversos (5-48% para 1985) y gastos de representación (10% promedio 1985). Véase cuadro 6.

CUADRO N° 6 : Distribución Porcentual de los Gastos más representativos por Comunidades - 1985

COMUNIDADES	VIATICOS POR COMISIONES	SERVICIOS DE TERCEROS	SUMINISTROS DIVERSOS	GASTOS DE REPRESENTAC.	OTROS
Tanta	14.7	17.1	49.1	0.9	18.2
Quisque	49.1	30.9	0.1	0.9	19.0
Putinza	24.7	23.9	20.9	17.3	13.2
Piños	17.8	2.6	23.4	3.9	52.3
Huancaya	14.0	6.6	48.7	6.4	24.3
Cusi	49.7	16.1	11.3	5.4	17.5
Catahuasi	24.0	13.2	46.6	11.7	4.5
Capillucas	74.4	--	6.6	--	19.0
Cachuy	83.0	--	4.9	12.0	0.1
Auco	12.4	52.7	7.5	27.4	--
Aquicha	32.1	--	0.8	10.6	56.5
Atcas	57.0	--	1.5	--	41.5
Yauyos	30.6	--	--	--	69.4
Laraos	28.4	14.3	0.7	--	43.4
Tomas	10.0	10.0	30.0	--	50.0
Carania	--	31.8	60.9	--	7.3
Aiza	--	8.9	3.2	--	87.9
Huantan	45.6	12.3	1.8	--	40.3
Alis	20.6	41.3	1.3	29.9	6.9

FUENTE : Proyecto PAEC, elaboración propia a partir del tratamiento contable - Comunidades.

Hay sólo seis comunidades que gastan por explotación de la propiedad comunal, lo cual no es generalizado. Esto hace pensar que son pocas las comunidades que pueden contribuir como fuente de capitalización, más bien se hace real mediante la asociación de la Empresa Comunal como fuente de capitalización de la comunidad.

Son más notorios, los gastos por gestión comunal (viáticos por comisiones) y los gastos por servicios de terceros, suministros diversos y gastos de representación.

2. De la Municipalidad o Agencia Municipal :

Antes de entrar en el análisis cabe señalar las diferencias entre la institución municipal y la Agencia Municipal.

La Municipalidad es una institución que corresponde a un distrito y la Agencia o comunidades a ésta. La Agencia Municipal depende de la Municipalidad del distrito, es decir, es un anexo de la Municipalidad.

Las Municipalidades observadas son las siguientes (7): Allauca, Pampas, Laraos, Huancaya, Huantán, Putinza y Capillucas.

Las Agencias Municipales observadas son las siguientes (5) : Casinta, Catahuasi, Cachuy, Aucampi y Vilca.

Estas instituciones obtienen ingresos mediante dos tipos de renta :

Tipo I: Renta interna, conformada por ingresos por alquiler, impuestos, multas, derecho civil, transferencias internas y otros ingresos.

Tipo II: Renta externa, por transferencias, básicamente del gobierno central.

Por la falta de información para el período 1983-85, el análisis se basará en el año 1985, por ser éste el más homogéneo.

El siguiente cuadro 7, muestra la distribución porcentual de las rentas según Municipalidad o Agencia Municipal.

CUADRO N°7: Distribucion porcentual de la Renta Municipal (1985)

INSTITUCIONES		I N G R E S O S						
		R E N T A I N T E R N A						RTA. EXTER
		ALQUILER	IMPUESTOS	MULTAS	TRANSF. INTERN.	OTROS INGRESOS	TOTAL	TRANSFER.
M U N I C I P A L I D. A G E N. M U N I	Allauca	--	2.4	0.2	--	0.3	2.9	97.1
	Pampas	--	0.8	--	--	--	0.8	99.2
	Laras	--	--	--	3.7	--	0.7	99.3
	Huancaya	7.1	0.1	0.2	5.7	1.8	14.9	85.1
	Huanta	0.2	0.2	--	18.6	0.1	19.1	80.9
	Putinsa	--	0.3	0.2	--	0.4	0.9	99.1
C A S I A T A C A T A H U A S I C A C H U Y A U C A P I V I L C A	Casiata	100	--	--	--	--	100	--
	Catahuasi	--	65.9	34.1	--	--	100	--
	Cachuy	91.0	2.6	--	6.4	--	100	--
	Aucaapi	10.7	--	0.2	--	89.1	100	--
	Vilca	63.6	36.4	--	--	--	100	--
FUENTE: Proyecto PAEC. Elaborado a partir de los Libros de Caja Municipal								

Un aspecto diferencial e importante está en la Renta externa, muy significativa para las Municipalidades (más del 80% de la Renta Total) y nulo para las Agencias.

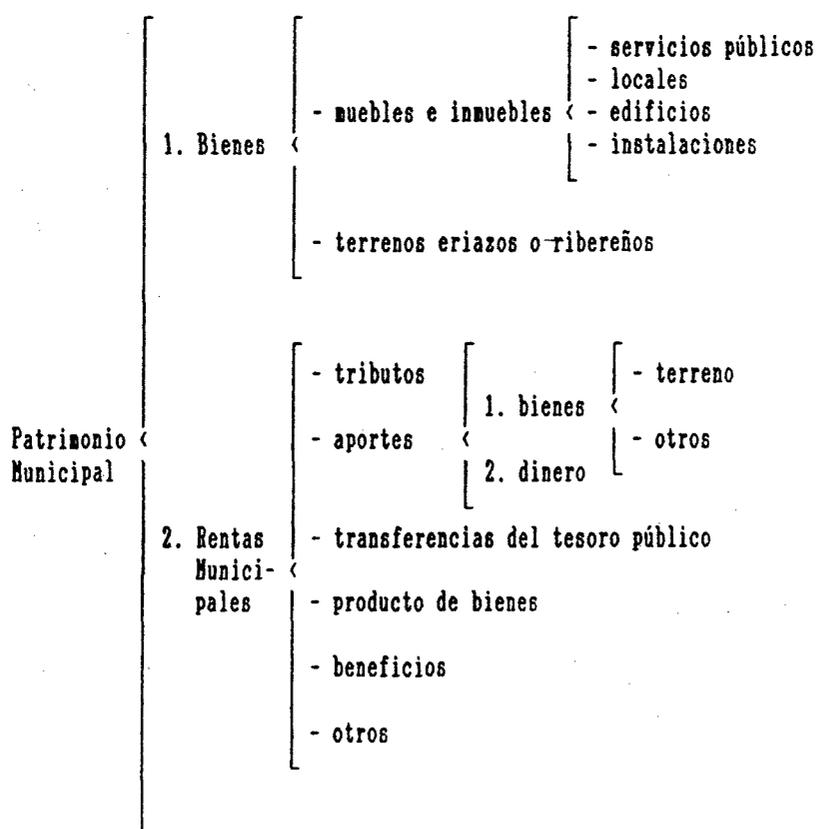
La renta externa está constituida, por las transferencias que el Gobierno Central hace a las Municipalidades distritos a través de subsidios del impuesto al rodaje, donaciones, etc.

Las Municipalidades, como cabeza de distrito, tienen la obligación de ceder a las Agencias Municipales por ser anexos del distrito, cierto porcentaje (10% de las transferencias o como lo decida el Alcalde) de las transferencias.

Pero la característica en esta microrregión de Yauyos es que las Municipalidades no realizan ninguna transferencia a sus anexos, por lo que es aquí donde crecen las diferencias en estas instituciones por el tipo de rentas.

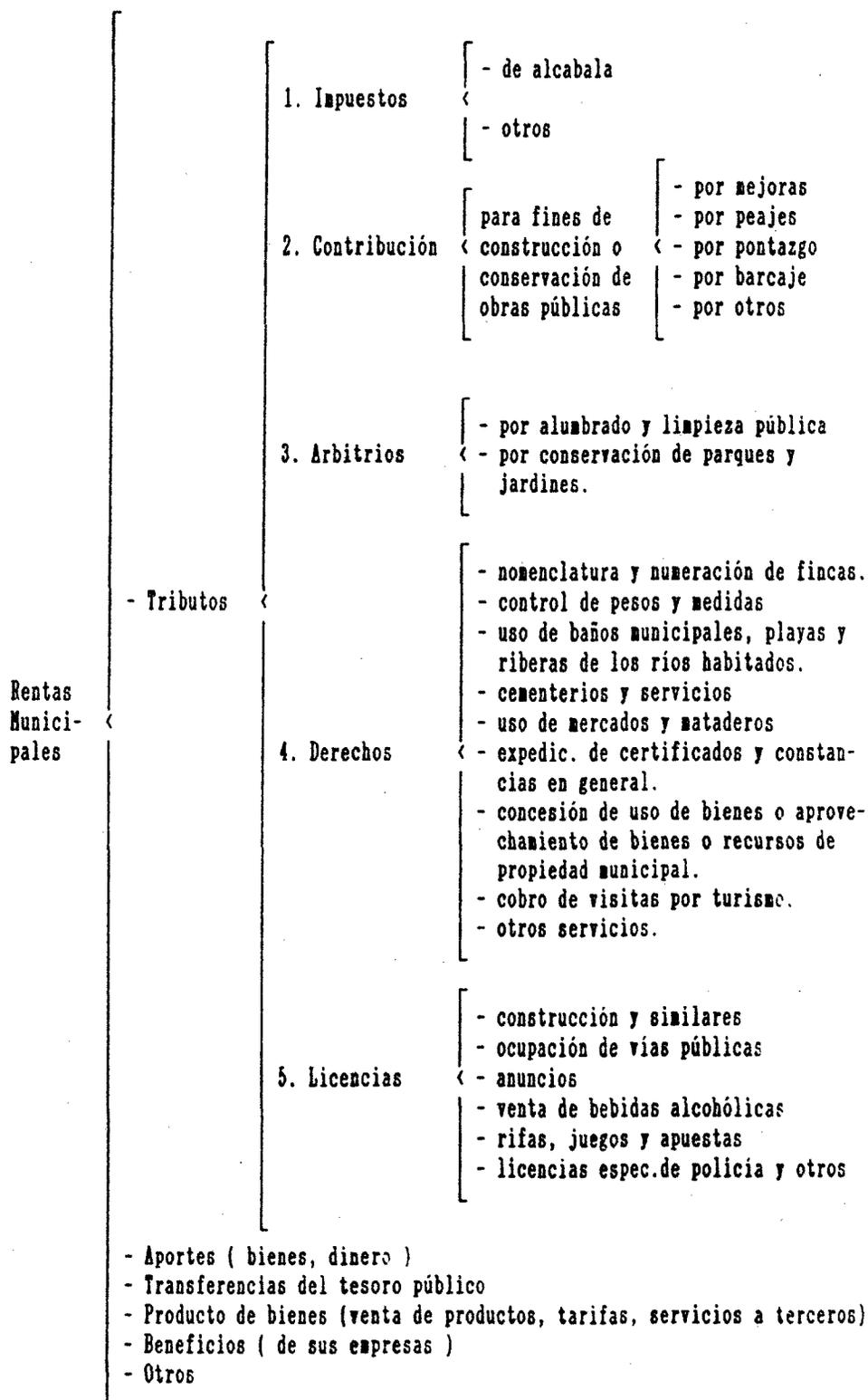
Las Agencias Municipales, al no recibir ninguna transferencia (cuadro 7), crean sus propias reglas de juego, sus mecanismos internos basados en la Ley de Municipalidades (Ley N° 23854) (véase Esquema 2); con lo que en estos aspectos tienen mayores porcentajes de ingresos que el de las Municipalidades por el alquiler de propiedades municipales (fundo municipal, posaderos o potreros), impuestos, multas, transferencias internas (de la comunidad, Empresa Comunal, otras instituciones) y otros ingresos.

ESQUEMA N° 2 : Marco Referencial de la Economía y la Hacienda Municipal : Patrimonio



FUENTE : Elaborado a partir de la Ley Orgánica de Municipalidades N° 23853 - Título V. Cap. I, II.

ESQUEMA N° 3 : Marco Referencial de las Rentas Municipales



Fuente: Elaborado a partir de la Ley Orgánica de Municipalidades N° 23853. Título V. Cap. I, II.

En cuanto a las empresas, es muy variable para el período 1983-1985, y no conduce a un acertado alcance; sin embargo podemos analizar la distribución porcentual con el cuadro 8 para 1985, pensando cómo han distribuido sus ingresos para la "reproducción institucional", diferenciando la Municipalidad y la Agencia Municipal.

CUADRO N° 8 : Distribución porcentual de los Egresos según tipo de Institución Municipal - 1985 (%)

GASTOS INSTITUCIONES		MANTENIMIENTO PROP. MUNICIPAL	FAENA MUNICIPAL	GTOS. DE GESTION	SERV. DE TERCEROS	SUMINIS. VARIOS	GTOS. DE REPRESENTACION	OTROS GASTOS
M U N I C I P A L I D	Allauca	--	6.6	32.6	23.2	1.7	9.7	26.2
	Pampas	--	64.5	13.4	3.2	9.1	10.8	--
	Laraos	--	2.1	22.7	8.6	56.5	10.0	--
	Huancaya	2.4	0.5	30.8	7.4	37.6	3.7	17.7
	Huantán	--	24.5	23.0	11.2	28.9	5.2	7.1
	Putinza	--	--	41.6	2.4	52.6	3.5	--
A G E N. M U N I	Casinta	5.2	28.4	6.6	23.5	11.1	--	24.8
	Catahuasi	--	--	10.7	25.2	16.1	--	49.3
	Cachuy	--	--	8.6	5.1	84.3	2.0	--
	Aucampi	--	--	--	17.6	45.2	37.2	--
	Vilca	--	--	12.4	3.4	75.1	9.2	--
FUENTE : Proyecto PAEC, elaborado a partir de los libros Caja de cada institución. 1985.								

Del cuadro 8 se aprecia que los gastos por mantenimiento de la propiedad municipal no son significativos en ambas instituciones, pero sí los egresos por faenas, son elevados cuando se presentan trabajos de infraestructura, (1) lo que indica que es coyuntural.

En el conjunto de las Agencias Municipales, regularmente gastan en suministros diversos para la institución que fluctúa entre el 11-84%.

Se deduce entonces que la propiedad municipal es atendida por faenas en caso de las Municipalidades a diferencia de las Agencias (excepto Casinta).

En cuanto al flujo de Caja se puede apreciar en el cuadro 9 una mayor incidencia del déficit en el caso de las Agencias Municipales; otra diferencia son los montos de ingresos para las Municipalidades que siempre son mayores que las Agencias.

Por ello se puede apreciar en el terreno que las Agencias Municipales tienden a independizarse de las Municipalidades (2) para tramitar su reconocimiento como Municipalidad, que sería la única forma de captar también esta renta externa.

Se concluye que los egresos por mantenimiento de la propiedad municipal son insignificantes en comparación de los otros rubros de gastos (gastos de gestión).

CUADRO N°9: Flujo de Caja según las Instituciones Municipales
1985 (en intis)

INSTITUCIONES		INGRESO	EGRESO	SALDOS
M	Allauca	29,401.30	25,633.50	3,767.8
U	Pampas	26,750.00	18,600.00	8,150.0
N	Laraos	16,128.20	15,241.30	886.9
I	Huancaya	24,992.90	25,261.00	(269.1)
C	Huantán	34,439.00	32,351.30	2,087.7
I.	Putinza	21,593.50	14,437.40	7,156.1
A	Casinta	1,509.80	2,256.20	(746.4)
G.	Catahuasi	872.40	557.70	314.7
M	Cachuy	1,387.50	1,400.00	(12.5)
U	Aucampi	408.00	511.00	(103.0)
N.	Vilca	275.00	4,441.00	(4,166.0)
FUENTE : Proyecto PAEC, elaborado a partir de Balances 1985				

(1) Pampas construye su carretera.

(2) p.e. : Catahuasi es un ex-anexo de la comunidad de Tupe que logró independizarse y ser comunidad y luego ser reconocida como Municipalidad (1987), independiente de la Municipalidad de Tupe.

3. De la Granja Comunal :

Las comunidades campesinas históricamente han ido diversificando la estructura económica con el fin de incrementar sus arcas comunales por lo cual han aparecido diferentes formas empresariales, como las granjas comunales, organización generalizada en la microrregión de Yauyos.

El objetivo de esta forma de organización empresarial no es el de maximizar los ingresos (lógica empresarial capitalista), sino más bien de adecuar la actividad económica al medio ambiente y a los recursos disponibles (BARRIOS - 1985) para satisfacer las necesidades comunales, incrementar las arcas de la Caja Comunal y luego efectuar obras de desarrollo (obras de infraestructura: carreteras, escuelas, caminos, puentes, locales, iglesias, etc.); en última instancia favorece a las familias comuneras, por la redistribución de la ganancia.

Los ingresos de las Empresas Comunales están constituidos básicamente por dos tipos de ingresos :

A. Por ingresos productivos :

Ingresos por explotación directa y servicios, lo cual está constituido por la venta de animales y derivados pecuarios (véase esquema 1) y por el alquiler de los servicios de infraestructura productiva (alquiler de bañadero).

B. Por ingresos no productivos :

Ingresos adicionales, constituido por ingresos varios (por cobranzas, padrinazgos, daño de animales, multa a socios comuneros y/o comuneros, etc.) y por capital adicional (aportaciones por socios comuneros, donaciones y préstamo de terceros).

Los ingresos por explotación directa (venta de animales y derivados pecuarios) constituyen más del 80% del total de los ingresos para el conjunto de las empresas analizadas. Este constituye la mayor fuente de entradas respecto a otros rubros de ingreso para el período 1983-85 (véase cuadro 10).

La empresa comunal de Allauca es la excepción por la procedencia de ingresos, siendo el 54.3% promedio para 1983-1984, que provienen por la explotación directa (venta de animales y derivados) y el 47.7% proviene de ingresos varios básicamente por padrinazgos (1) en 1984.

Las empresas de Allauca, Achín y Capillucas son poco dinámicas por su reciente creación.

Cabe mencionar que las empresas comunales de Tanta y Huancaya tienen ingresos más estables porque las comunidades respectivas reciben ayuda económica (vía donaciones), ayuda técnica entre otras, por ser socias de la SAIS Tupac Amaru.

(1) Actividad realizada por los miembros de la comunidad y/o con residentes en Lima o Huancayo con fines de recabar dinero con una festividad.

De las diferencias cabe destacar a las empresas de Allauca (91) y Huancaya (50-52.3). Para Allauca es muy variable el ingreso por explotación directa debido al reducido tamaño del hato ganadero (130 cabezas de ovino).

La empresa comunal de Huancaya, tuvo una menor proporción por la explotación directa, en 1983, lo que fue creciendo posteriormente para los años subsiguientes (1984-85).

La estructura de egresos sobre la empresa comunal se puede observar en el cuadro 11, básicamente en dos tipos de egreso: productivo, referido a los gastos de operación anual que se realiza por el pago de remuneraciones al pastor, por la compra de insumos, por arriendo de pastos naturales, por servicios de terceros (básicamente veterinarios), y por el gasto en faenas; todos estos rubros constituyen lo que sería el costo de producción de la explotación ganadera.

De otro lado, se tiene los gastos de administración y gestión, que estaría comprendiendo los diversos gastos administrativos que no tienen nada que ver con el proceso productivo.

La hipótesis planteada sobre este aspecto es demostrar si las EC de la microrregión reinvierten el monto adecuado para que la empresa se reproduzca y sea un indicio de capitalización por el conjunto de EC observadas.

CUADRO N° 10 : Distribución porcentual promedio y diferencias de los ingresos de las Empresas Comunales
Período 1983 - 85 (1)

INGRESOS EMPRESAS COMUNALES	INGRESO PRODUCTIVO		INGRESO NO PRODUCTIVO	
	EXPLOTAC. DIRECTA	SERV.DE INFRAESTRUCT.	INGRESOS VARIOS	CAPITAL ADICIONAL
Atcas (*)	91.6 (6.6)	2.6 (5.0)	3.2 (3.6)	1.7 (1.7)
Piños	88.2 (20.8)	1.3 (18.0)	1.9 (2.8)	9.1 (9.1)
Capillucas	100.0 (0)	--	--	--
Tanta	87.8 (12.0)	10.8 (13.1)	--	--
Huancaya	75.1 (50.0)	1.6 (6.9)	3.2 (52.3)	0.5 (0.5)
Achín (1)	100.0 (0)	--	--	--
Allauca (2)	54.3 (91.3)	--	45.7 (91.3)	--
Alis (3)	97.0 (4.5)	1.4 (1.4)	1.4 (3.5)	--
Laraos (4)	96.6 (3.4)	--	3.1 (3.1)	0.3 (0.3)

FUENTE : Elaboración a partir del tratamiento de la información contable.
Empresas Comunales.

- (1) : Se usó la media geométrica (X_g) de los años disponibles.
 (2) : Sólo dos años 1983 y 1984
 (3) : Sólo dos años 1983 y 1985
 (4) : Sólo dos años 1985 y 1986
 (*) : X (D) donde X = promedio y D = diferencia "Máx - Min".

El cuadro 11 siguiente nos permite observar comparativamente (1985) la distribución porcentual de los gastos operativos y de administración y gestión empresarial según empresas comunales.

CUADRO N° 11 : Distribución porcentual de los Egresos de la Empresa Comunal para 1985

EMPRESAS COMUNALES (2)	EGRESOS OPERATIVOS				POR CAPITA- LIZACION	EGRESOS ADM. Y GESTION	
	REM.PASTOR	COMP. INSUMOS	SERV. 3ros.	FAERNAS		GTOS. RRPPRES.	OTROS GTOS
Atcas	18.9	11.8	0.4	6.4	21.7	16.9	23.9
Piños	24.1	19.2	-.-	6.6	-.-	0.9	49.2
Capillucas	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-	100.0	-.-
Tanta	25.0	0.3	23.3	9.9	-.-	24.4	17.1
Huancaya	42.0	-.-	-.-	12.4	-.-	-.-	45.6
Alis	22.4	15.3	0.6	3.6	18.7	2.0	37.0
Laraos	14.5	4.7	-.-	8.8	33.8	2.5	35.7
Prom. sim. (1)	24.5	10.3	8.1	8.0	24.7	24.4	34.8

FUENTE : Elaboración a partir del tratamiento de la información contable. E.C.

(1) : Promedio simple

(2) : Horizontalmente suman 100%

En 1985 se destinó entre el 14.5 - 42% del gasto total para las remuneraciones al pastor, en regular proporción en la compra de insumos, siendo el 10% promedio para 1983-85 para el conjunto de las empresas. (véase cuadro 11).

Si observamos a las EC de Tanta y Huancaya a diferencia de las otras, no registran gastos realizados en la compra de insumos pero sí tienen ligeros gastos por servicios prestados por terceros (gastos de alimentación, honorarios profesionales) : 23.3% para Tanta (1985). Esto se explica, debido a la pertenencia como socios de la SAIS Tupac Amaru, quienes se encargan de satisfacer este tipo de necesidades.

Para efectos de la hipótesis podemos observar que realmente hay una relativa capitalización por las empresas más grandes, que de hecho pertenecen a comunidades netamente ganaderas, tales como: Atcas (21.7%), Alis (18.7%), Laraos (33.8%); siendo el promedio de capitalización del período 1983-85 un 26.8%, relativamente significativo frente a otros gastos.

A diferencia de otras empresas que no capitalizan a conciencia, se explica debido a la reorientación exagerada de sus egresos en gastos de administración y gestión: Piños (50.1%), Huancaya (45.6%), Capillucas (100%) y Tanta (41.5%).

De los gastos de administración y gestión para el período 1983-85 fue del 15.2% por gastos de representación y 44.9% por gastos varios (servicios de terceros, gastos administrativos, suministros diversos, otros).

En general los flujos de caja de las EC para el período 1983-85, presentan saldos positivos (beneficios) a excepción de Allauca y Aucampi (déficit), tal como se presenta el cuadro 12:

CUADRO N° 12 : Distribución media del flujo de caja de las empresas comunales Período: 1983 - 1985
(Intis corrientes)

EMPRESAS	INGRESO ANUAL PROMEDIO (1) 1983-85	EGRESO ANUAL PROMEDIO (1) 1983-85	SALDOS PROMEDIOS (1) 1983-85
Atcas	24.443.9	19,129.4	4,423.4
Piños	8,616.4	4,104.9	11,055.0
Capillucas	3,021.8	69.1	2,835.3
Tanta	7,201.8	3,9887.6	2,794.3
Huancaya	11,874.2	4,682.7	3,686.9
Achín	220.6	161.7	59.8
Aucampi	(71.0)	36.0	(62.6)
Allauca	(75.4)	308.9	(310.6)
Alis	25,389.4	10,326.6	7,303.3
Laraos	28,025.0	26,263.4	1,764.6

FUENTE: Proyecto PAEC. Elaboración propia a partir del cuadro N° 21

(1) La media geométrica (I_g) se usa para variables en las cuales los cambios relativos interesan más que los cambios absolutos; además reducen aún más la influencia de los valores extremos que la media aritmética (I).

$$\text{Fórmula : } I_g = \sqrt[n]{X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \dots X_n}$$

4. Relación Comunidad-Municipalidad o Agencia

Municipal (AM). Comunidad -Granja Comunal

Relación Comunidad-Empresa Comunal o G.C. (1)

La comunidad como instancia mayor es la que propicia la creación de la Empresa Comunal con el objetivo de crear fondos, de incrementar la caja comunal (caminos, puentes, carreteras, escuelas, local comunal, etc.) aprovechando los recursos disponibles (pastos comunales) de acuerdo a sus alcances y mano de obra comunal (faenas).

Entonces existe una relación muy estrecha entre la empresa comunal y la comunidad, básicamente a través de las transferencias: empresa comunal-comunidad, que es difícil cuantificar por la imprecisión específica de los rubros. La función principal de la empresa es apoyar a la comunidad.

En el esquema 4 podremos apreciar el flujo de transferencias entre ambas instituciones.

Es difícil estimar un porcentaje en este tipo de transferencias debido a las imprecisiones específicas de los rubros.

La relación de la comunidad y la empresa comunal a través de la infraestructura comunal (bañadero), pastizales de la comunidad, gastos de alimentación (por faena comunal en la granja), aportaciones de socios comuneros, y lo más importante el flujo de mano de obra (vía faenas) que no es registrado con algún costo (esquema 4).

Es decir, la comunidad da los pastos naturales, el servicio del bañadero y la empresa usufrutúa y da a cambio aportaciones de dinero, donaciones o transferencias e impuestos a la comunidad.

Lo más importante, es que la comunidad aporta con un flujo de mano de obra comunal en base a faenas, gratuitamente, que la diferencia de la empresa capitalista.

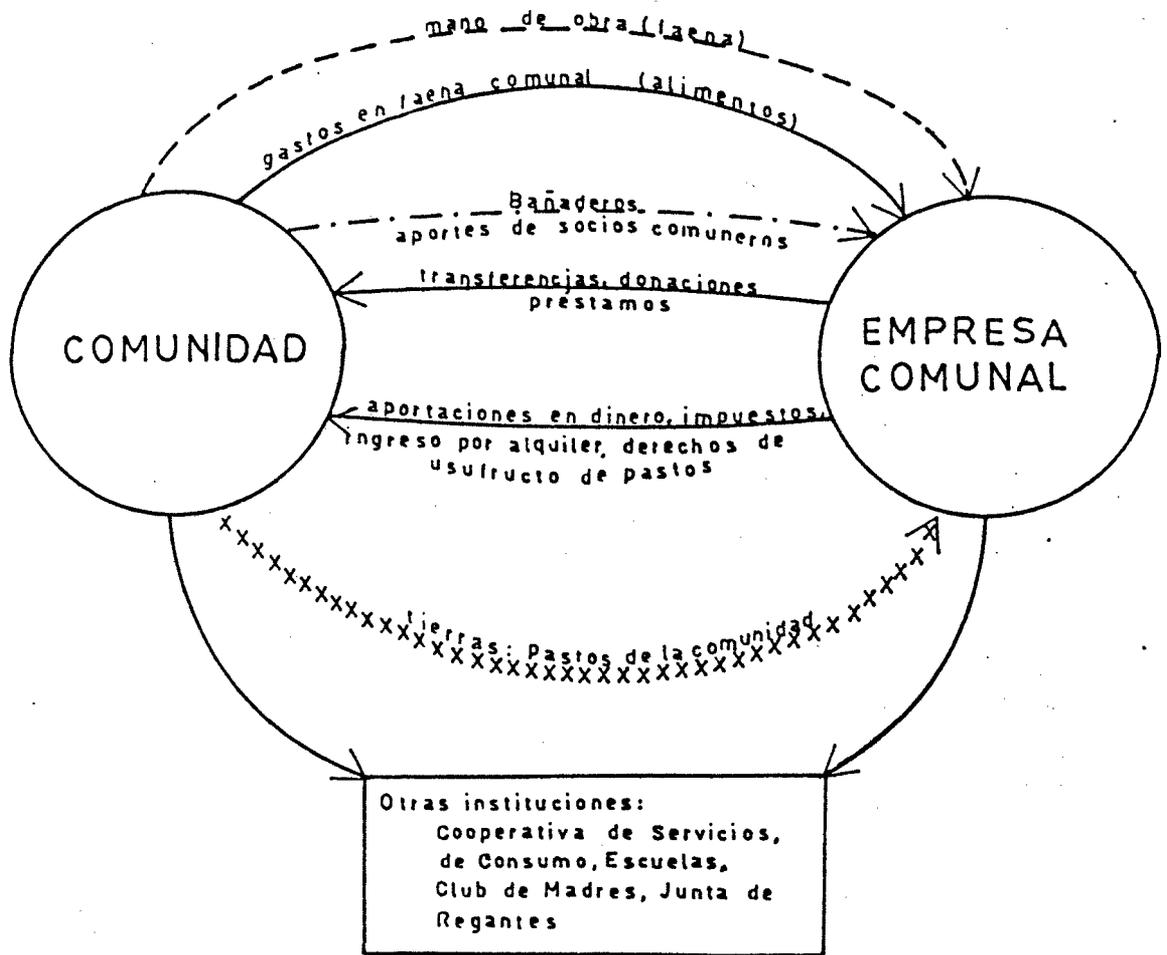
Relación Comunidad-Municipalidad o Agencia Municipal

Antes de tratar sobre la relación entre estas instituciones es necesario comprender el gráfico 2.

(1) G.C. : Granja comunal.

ESQUEMA 4 - FLUJOS ENTRE LA COMUNIDAD Y LA EMPRESA

COMUNAL



LEYENDA

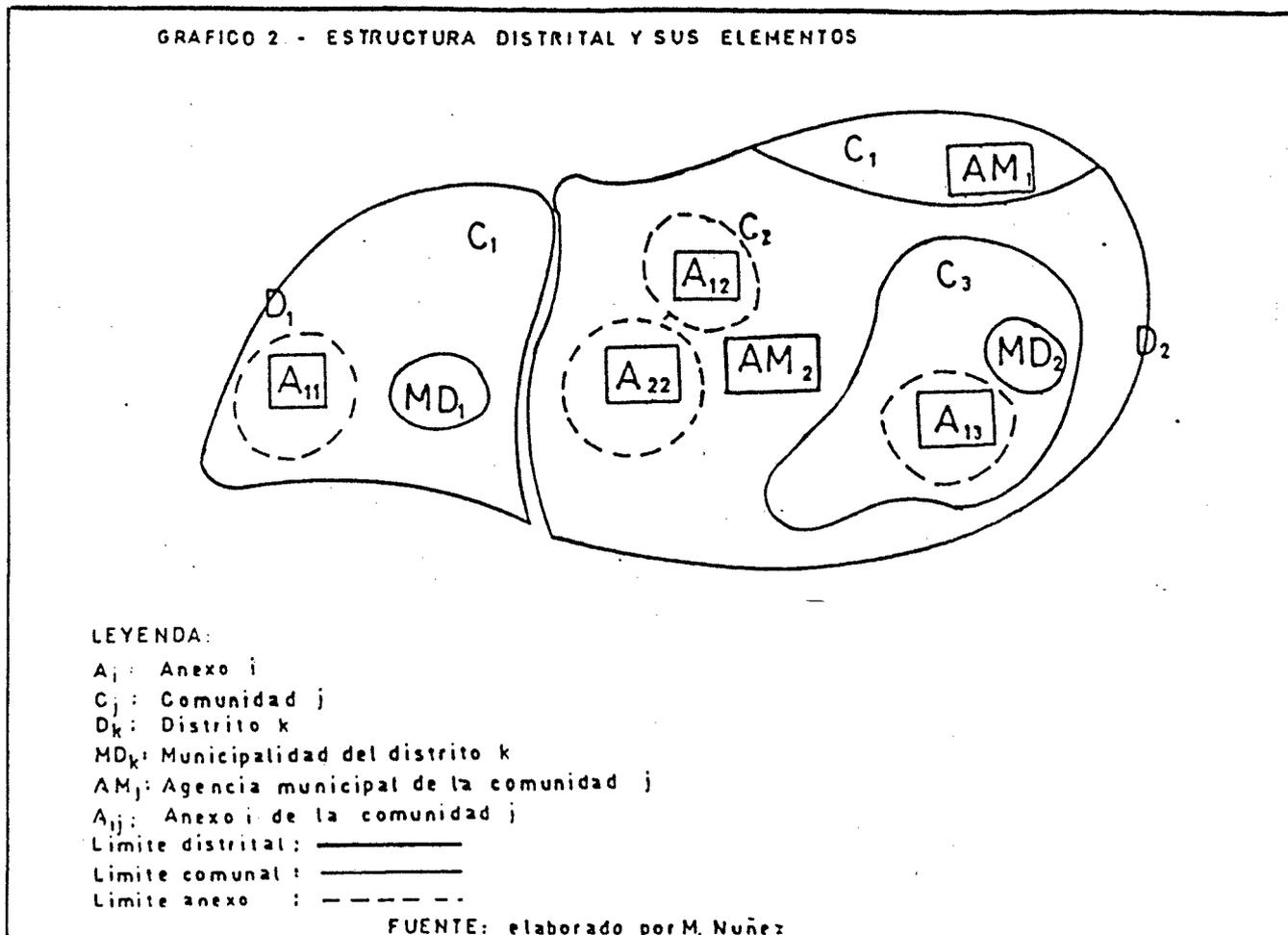
- FLUJO FINANCIERO →
- MANO DE OBRA - - - - - →
- TIERRA XXXXXXXX →
- BAÑADERO (servicio) →

FUENTE: elaborado por M. Nuñez

Del esquema, se deduce que una Municipalidad Distrito puede ser a la vez una Comunidad (MD1), puede abarcar un conjunto de comunidades (MD2) y cada cual con su Agencia Municipal (AMj) (1).

Ahora podemos hablar de alguna relación entre la institución comunal y la Municipalidad o Agencia Municipal (esquema 5).

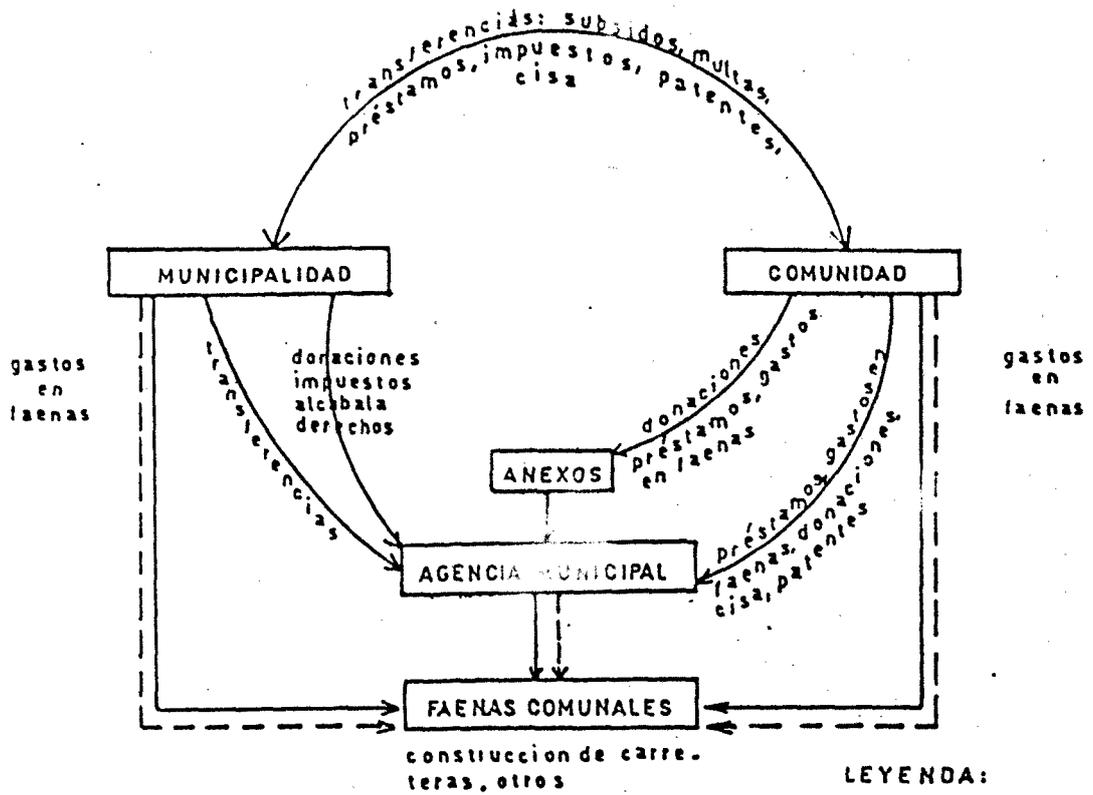
De lo anterior sólo existe una relación directa entre ambas instituciones vía transferencias: subsidios, donaciones, impuestos, derechos, patentes, cisa, multas, préstamos hacia la Municipalidad o Agencia Municipal de la comunidad.



(1) p.e. El caso de la Municipalidad-distrito de Colonia Pampas, está comprendido como sigue :

DISTRITO	COMUNIDADES	EX-ANEXOS	MUNICIPALIDAD	AGENCIA MUNICIPAL
Colonia Pampas	Pampas Casinta Poroché	-.- Casinta Poroché	Pampas -.- -.-	-.- Casinta Poroché

ESQUEMA N° 5.- RELACIONES ENTRE LA COMUNIDAD Y LA MUNICIPALIDAD O AGENCIA MUNICIPAL



LEYENDA:
 Flujo financiero ———→
 Flujo de trabajo - - - ->

FUENTE: elaborado por M. Nuñez

IV. VARIABLES QUE CONTRIBUYEN PARA LA "TIPOLOGIA DE COMUNIDADES"

Es necesario contar con un conjunto de variables que servirán para tipificar a las comunidades campesinas de la provincia de Yauyos, para lo cual nos remitimos al cuadro 4 en el que se puede apreciar TRES variables importantes del rubro de ingresos:

- 1) Impuestos (1) más alquiler (2), que forman la renta interna en base a un denominador común: explotación de sus propios recursos.
- 2) Las multas (por inasistencia y tardanzas a asambleas, faena, daño a animales, abigeato, sufragio).
- 3) La transferencia (vía donaciones a diferentes instituciones, clubes, etc).

Estas tres variables conforman la variable Renta Comunal (3), en conjunto registran los mayores porcentajes respecto del ingreso total anual en el periodo 1983-85.

Desde el punto de vista de los egresos, la composición porcentual es muy variable para el periodo 1983-85.

La variable Cargas Diversas de Gestión (conformado por las transferencias vía donaciones, subsidios y viáticos por comisiones, como parte de los gastos de gestión), es la más homogénea del rubro de gastos, siendo los viáticos por comisiones (4) el que registra el mayor porcentaje.

De otro lado, hay tres variables más que muestran una información homogénea para el periodo 1983-85. Estos son: por servicios prestados por terceros (honorarios profesionales, sueldos y salarios y contratos varios a terceros, gastos de alimentación, transporte y otros); por suministros varios (útiles de escritorio, materiales de construcción, combustible y otros) y gastos de representación (por fiestas, agasajos, inauguraciones, aniversarios y otros) (5).

A manera de resumen, tendríamos a la variable Renta Comunal (alquiler más impuestos, multas, transferencias), la variable cargas diversas de gestión (transferencias, viáticos por comisiones). De otro lado, según los objetivos de la tipología de comunidades se podría agrupar o tomar la observación desagregada a los egresos por servicios prestados por terceros, por suministros varios y gastos de representación.

No se considera el balance debido al aspecto coyuntural de las comunidades.

(1) Por peaje, pesca, rodeo.

(2) Alquiler de pastos naturales, rastrojo, fundos comunales, infraestructura comunal, agua de riego, carrizal.

(3) Para efectos del tratamiento de "tipología de comunidades", se puede extraer la información del cuadro N° 4 "Distribución porcentual de las cuentas de ingreso del libro de caja de las comunidades de Yauyos. 1983-85".

(4) Véase cuadro N° 5 .

(5) Véase cuadro N° 5 .

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. La única fuente de información contable es el Libro Caja; su tratamiento no resulta tan fácil por la gran variabilidad del registro anual y entre registros de diferentes comunidades. Por lo que se ha elaborado tres esquemas de ingresos (rentas) y egresos; además se han desarrollado conceptos básicos para cada caso, lo que permite entender la lógica de funcionamiento de tales instituciones.

Del tratamiento, se han encontrado errores de adición, problemas de saldos -por déficit que se presentan- que en su mayoría no son lo adecuadamente tratados.

2. Los ingresos por renta comunal (alquiler, más impuestos y multas) permiten la reproducción de la institución comunal. Además la comunidad promueve la creación de Granjas Comunales (con el fin de aprovechar los pastos comunales y el sistema de cooperación del trabajo por faenas para llevar a cabo el proceso de producción, al margen de otros motivos), lo que permite la generación de mayores rentas con fines de incrementar la caja comunal en pos del desarrollo comunal (obras de infraestructura y servicios).

3. De los dos tipos de renta municipal (interna y externa), la generación de ingresos por renta externa y que constituye el mayor porcentaje, es una característica de las municipalidades a diferencia de las Agencias Municipales (AM).

Las AM, a partir de diversos mecanismos en el ámbito de su territorio, generan la renta interna (multas, impuestos, alquiler) para cubrir diferentes gastos de gestión municipal, lo que hace suponer que son más organizadas.

4. Todas las empresas comunales generan los mayores ingresos por la venta de animales y derivados pecuarios (80% en promedio) que permite cubrir los gastos operativos (aproximad. sería los "costos de producción"), la capitalización (compra de sementales) entre otros gastos de gestión.

Se ha podido comprobar a través del análisis que existe una regular reinversión entre el 27-54%.

5. En cuanto a las relaciones institucionales existe una relación mutua entre la comunidad y la empresa comunal. La empresa a través de las transferencias (donaciones, préstamos), aportaciones y otros ingresos a la comunidad. La comunidad apoya con los recursos disponibles: pastos naturales; lo más importante es el flujo de mano de obra gratuita a través de faenas, diferencia importante respecto a las empresas de mayor envergadura (SAIS, CAPS).

Entre la Municipalidad y la comunidad hay una relación directa a través de las transferencias de la comunidad hacia la institución municipal.

6. Se consideran tres variables de ingresos (renta) para la tipología de comunidades :

- 1) impuestos más alquiler
- 2) multas
- 3) transferencias

Por el lado de los egresos están los gastos de gestión comunal (viáticos por comisiones, transferencias). Otras variables que podrían ser consideradas son: servicios por terceros, por suministros varios y gastos de representación.

RECOMENDACIONES

1. Para un tratamiento similar es necesario utilizar la metodología aplicada en seleccionar variables para análisis económico.

2. Se recomienda recoger más años (5 años aproximadamente) para captar la variación interanual de los rubros para mencionar si son estructurales o coyunturales en el análisis de la información.

3. Se recomienda a las Instituciones de Desarrollo, de extensión para prestar apoyo en la capacitación del manejo, registro y control de los libros de contabilidad y capacitación en cálculo básico.

V. BIBLIOGRAFIA

- CEDEP. 1982. Revista Socialismo y Participación N° 17. Lima, Perú
- CENTRO DE ESTUDIOS RURALES ANDINOS "BARTOLOME DE LAS CASAS".
1984. Municipalidades. Nueva Ley Orgánica y su
modificatoria N° 23854. Cuaderno de capacitación
campesina N° 17. Cuzco, Perú.
- DIAZ, J. y DAVILA, G. 1986. Comunidades y Empresas Comunales.
Contradicciones y Posibilidades. Socio-economía. IIUU.
Cuzco, Perú.
- GONZALES, E. 1984. Economía de la Comunidad Campesina. IEP.
Lima, Perú.
- LEY GENERAL DE COMUNIDADES CAMPESINAS N° 24656. 1987. Lima, Perú.
- MAYER, E. y FONSECA, C. 1979. Sistemas agrarios en la cuenca alta
del río Cañete. ONERN. Lima, Perú.
- MENDEZ, J. 1980. Manual básico para la gestión contable-
financiera en las empresas campesinas. CENCIRA (Centro
Nacional de Capacitación e Investigación para la
Reforma Agraria). Dirección de Capacitación.
- NUNEZ, M. 1987. La comercialización de productos agropecuarios
y derivados a través de los Tincos en la cuenca alta
del río Cañete - Yauyos. Boletín Sistemas
Agrarios N° 3, año 1. UNALM-ORSTOM. Proyecto PAEC.
Lima, Perú.
- PLAZA, O. y FRANCKE, M. 1981. Formas de dominio, economía y
comunidades campesinas. DESCO, Lima, 127 p.
- SALVADOR, C.E. 1986. La Contabilidad general y su aplicación bajo
el sistema del Plan General de Cuentas. Tomo I. Cuarta
edición. Lima, Perú.
- VELASQUEZ, P.B. 1985. Estudio microregional de la cuenca del río
Cañete. Tesis UNALM. Lima, Perú.
- ZURITA, Z. 1971. Manual de Contabilidad para cooperativas
agropecuarias de mercado. Centro Regional de ayuda
técnica. AID. México. Buenos Aires.

CONVENIO UNALM/IFEA/ORSTOM

ANEXO 15

LA COMUNIDAD CAMPESINA - UNIDAD DE DESARROLLO
DE LA MICROREGION YAUYOS

LUIS VALER
ECONOMISTA UNALM

PONECIA PRESENTADA EN EL SEMINARIO "SISTEMAS AGRARIOS". LIMA.
5, 6 Y 7 DE OCTUBRE DE 1987

INDICE

	Página
RESUME	445
RESUMEN	446
I. INTRODUCCION	447
II. PLANTEAMIENTO GENERAL	447
III. EL PROBLEMA DE LA CAPITALIZACION DE LAS EMPRESAS COMUNALES DE LA MICRORREGION DE YAUYOS	449
IV. BIBLIOGRAFIA	453

RESUME

Cette synthèse sur le fonctionnement des Communautés Paysannes comme Unité de Développement de la microrégion de Yauyos, répond à la préoccupation du projet "Politiques Agraires, Stratégies Paysannes dans le Haut bassin du Cañete". Le document traite essentiellement des relations socio-économiques des communautés paysannes dans le contexte microrégional et régional des bassins de Cañete, de Huancayo et de la province de Lima". Nous souhaiterions que cet article serve au débat actuel sur l'avenir des Communautés Paysannes.

La question principale peut s'énoncer de la manière suivante: comment et dans quelles conditions les Communautés Paysannes pourront fonctionner comme Unités de Développement? Si nous présentons schématiquement la Communauté Paysanne comme un faible (et petit) système économique (S.C.) essayant de s'adapter à un système plus grand tel que le marché régional, nous observons qu'elle rencontre de grands obstacles pouvant mettre en danger son existence en tant que système. Néanmoins, la plus grande menace provient des contradictions à l'intérieur de la Communauté Paysanne elle-même. En effet, un important écart apparaît, d'une part au sein de la Communauté entre "comuneros" riches et "comuneros" pauvres, accentuant ainsi l'exploitation du comunero pauvre et, d'autre part la situation actuelle fortifie les cadres idéologiques d'une recherche individuelle de bénéfices privés aux dépens de la recherche de bénéfices collectifs. Ces facteurs affaiblissent le degré de cohésion de l'Organisation Communautaire (O.C.) ce qui se manifeste par la perte de l'autorité communale, la faiblesse du nombre des travaux communautaires réduits au minimum nécessaire pour le maintien du S.C. Dans ces conditions, le S.C. reproduit une stratégie de survivance.

En revanche, une stratégie de développement de la Communauté Paysanne devrait être basée sur la prédominance des comuneros pauvres (incluant éventuellement les comuneros moyens) dans l'Assemblée Communale, et donc dans les organismes de direction de la Communauté Paysanne. Ceci permettrait le renforcement de l'O.C. Dans ce contexte, les entreprises communales (EMC) pourraient faire des réserves qui bénéficieraient au S.C., entraînant l'augmentation de la production et de la productivité de la EMC et, ultérieurement, l'accroissement du nombre de "comuneros" voulant entrer dans le S.C.

RESUMEN

La presente síntesis sobre la posibilidad de que las Comunidades Campesinas (CC) funcionen como Unidades de Desarrollo (UD) de la Microrregión Yauyos responde a la preocupación del grupo de investigación del Proyecto "Políticas Agrarias, Estrategias Campesinas en la cuenca alta del Cañete". El documento trata básicamente de las relaciones socioeconómicas de la CC, además de su relación con el contexto microrregional y regional (cuenca del Cañete, Huancayo y Lima Metropolitana). Esperamos que estos planteamientos sirvan al debate en torno al destino de las CC.

La pregunta central es referida a ¿cómo y en qué condiciones las CC podrían funcionar como UD? Si representamos simplificadaamente a la CC como un débil (y pequeño) sistema económico (SC) que trata de adaptarse a un sistema mayor como es el de mercado regional, observamos que encuentra fuertes obstáculos que pueden poner en peligro sus existencia como sistema. Sin embargo, la mayor amenaza proviene de las contradicciones al interior de la CC. Si al interior de la CC se presenta una importante brecha entre comunero "rico" y comunero "pobre", se acentuó la explotación del comunero pobre, y la situación además fortalece los cuadros ideológicos de estímulo individual en la búsqueda del beneficio colectivo. Estos factores permitirán debilitar el grado de cohesión de la Organización Comunal (OC), expresado en la pérdida de autoridad comunal, disminución del número de faenas comunales, reduciéndose a las mínimas necesarias al mantenimiento del SC, en la medida que permite a los comuneros, a unos más que a otros, beneficios de las economías de escala y de las economías asociativas. Bajo estas condiciones, el SC reproduce una estrategia de sobrevivencia.

En contraposición, una estrategia de desarrollo de la CC se basaría en el predominio de los comuneros "pobres" (incluido los comuneros medios) en la asamblea comunal y, por tanto, en los órganos de poder de la CC, lo cual permitiría el fortalecimiento de la OC; en este contexto podrían las empresas comunales (EMC) acumular en beneficio del SC, permitiendo incrementar la producción y la productividad de la EMC y, de esta forma, influir en el incremento del ingreso de los comuneros.

I. INTRODUCCION

Esta ponencia sobre la posibilidad de examinar la comunidad campesina (CC) como unidad de desarrollo (UD) de la microrregión Yauyos viene a ser una preocupación del grupo de investigación del Proyecto "Políticas Agrarias y Estrategias Campesinas en la Cuenca Alta del Río Cañete" (PAEC). En esta oportunidad abordaremos parte del avance de investigación sobre las relaciones socioeconómicas al interior de la CC, con énfasis en las Empresas Comunales (EC), teniendo en consideración además su relación con el contexto microrregional (MR) y regional (R).

Previo a intentar dar respuesta a la interrogante de, si la CC podría funcionar como UD de la MR Yauyos?, será necesario encuadrar el objeto de estudio dentro de un planeamiento general.

II. PLANTEAMIENTO GENERAL

- 1.- La CC se nos presenta por un lado como una propuesta idílica de desarrollo, sin embargo también por otro lado, como una organización cuya racionalidad no tiene vigencia dentro de la tendencia general del desenvolvimiento de la economía peruana. Me parece que ambas posiciones son extremas y que en realidad cada CC es una unidad con sus particularidades que la diferencia de otra. Sólo tratando la CC, metodológicamente por supuesto, como un pequeño sistema económico (SC) en continuo movimiento, producto de sus contradicciones internas que busca dar respuesta apropiada a su interrelación con el medio exterior; que en este caso es de continua búsqueda de adaptación y defensa frente a un medio cada vez más hostil conformado por el sistema de mercado regional.
- 2.- Del análisis de la CC a nivel de su contexto microrregional, observamos que en el transcurso de las últimas tres décadas y, más intensamente a partir de la reforma agraria del gobierno de Velasco Alvarado, se consolidan las condiciones para una más eficiente penetración de la CC, estableciéndose entonces un flujo intenso de mercancías a nivel de los espacios menores de la MR Yauyos (VELASQUEZ, 1985). Paralelamente se va rompiendo las cadenas de servidumbre, al ampliarse el mercado de trabajo a nivel regional y rural, produciéndose también la avalancha migratoria campo-ciudad. Por otro lado, también se introduce cada vez a mayor escala nuevos productos en la dieta alimenticia del comunero, así como nuevos bienes del consumo final. Todo esto se refleja a nivel de la superestructura con la difusión de la ideología burguesa a través de los medios de comunicación masiva, principalmente la radio.
- 3.- Además encontramos que en el interior de la CC existe en los hechos, por un lado la posesión individual de parcelas de cultivo de la familia comunera, siendo ésto una forma de

propiedad privada individual, principalmente de los terrenos con riego, y otros recursos aprovechables; por otro lado existe también terrenos de la propia CC, es decir de propiedad de todos los comuneros. Dentro de esta dinámica de las relaciones entre comuneros, a través de los factores y bienes agropecuarios, se ubica el predominio generalmente de la propiedad (posesión) privada individual sobre la propiedad comunal; nos encontramos entonces ante comuneros "propietarios" que explotan sus parcelas bajo distintas formas de producción, conjugando el trabajo comunitario con distintas formas de trabajo precapitalista y/o de trabajo asalariado.

- 4.- Los dos aspectos anteriores generan una estructuración social no tan definida, debido a la poca investigación al respecto, que para nuestro análisis agruparemos en comunero "rico", "medio" y "pobre"; sin embargo, estos grupos sociales en su interrelación, en realidad, hacen funcionar el sistema comunal, jugando papel relevante en este escenario la organización comunal (OC). Así por ejemplo, los comuneros "ricos" al tener capacidad de acumular de manera individual, producen preferentemente para el mercado, explotando en lo posible al comunero "pobre"; además se benefician en mayor medida de los terrenos comunales, obteniendo de esta manera doble ganancia; primero, debido a los costos bajos, y segundo, aprovechando los efectos de las economías de escala y asociativas del trabajo comunal (GONZALES, 1986).
- 5.- Si el grupo de comuneros "ricos" tiene el control del poder de la CC, éste tratará de aprovechar de ampliar sus propiedades y orientar la producción de las mejores tierras para el mercado, debilitando para este propósito la OC en su conducción comunitaria y en su búsqueda del bienestar colectivo para lo cual antepone sus cuadros ideológicos de incentivos de ganancia individual, los cuales también se encuentran implícitos en las relaciones del mercado capitalista. Este debilitamiento de la cohesión comunal se traduce en pérdida de la autoridad comunal, ausentismo en las faenas comunales, a las tareas para el mantenimiento del SC. Estas condiciones permiten la filtración del excedente económico de la CC; vía intercambio desigual generalmente favorable para la CC; vía transferencia de ganancias de los comuneros "ricos" hacia otras regiones y ciudades, donde éstos tienen fincado sus familias o sus negocios; vía emigración de la PEA de mayor potencialidad productiva (Concejo Provincial Yauyos, 1986). Este escenario, por lo tanto, reproducirá solamente una estrategia de sobrevivencia del SC.
- 6.- En condiciones donde los grupos comuneros "pobres" y "medios" llegan a ser predominantes en la pugna por el poder y detienen el mayor control de la OC se aperturan perspectivas de fortalecimiento de la autoridad comunal, base principal para el mantenimiento de los cuadros ideológicos comunitarios y de búsqueda del beneficio colectivo; ello posibilitará la

retención del excedente económico del SC, aperturándose por lo tanto las posibilidades para una mejor asignación de los recursos comunales (humanos, financieros, tierras y tecnológicos), buscando además una más equitativa redistribución de los ingresos. En este escenario la EMC tendría mayor posibilidad de reflejar los intereses de la CC, y por lo tanto también asentar bases para el desarrollo comunal. Estos elementos, entre otros, permitirán redefinir la estrategia (de sobrevivencia) comunal, buscando alternativas de desarrollo a través de las EMC.

III. EL PROBLEMA DE LA CAPITALIZACION DE LAS EMPRESAS COMUNALES DE LA MICRORREGION DE YAUYOS

Dentro de las áreas de investigación socioeconómica del PAEC, se está trabajando sobre estratificación social de las CC de la MR Yauyos, así como se ha comenzado un estudio de Tipología de CC; dentro de esta última se ubica el análisis de las EMC. Al respecto los estudios prosiguen, lo cual nos permite en esta oportunidad exponer de manera preliminar un aspecto de las EMC, referido al análisis de resultados de la operación anual de la EMC, a través de la información contable de estas mismas.

La mayoría de las EMC de la MR Yauyos son de explotación pecuaria. De las 22 EMC existentes en el MR se han trabajado 10 EMC (Atcas, Piños, Capillucas, Tanta, Huancaya, Achin, Allauca, Aucampi, Alis y Laraos), las cuales cuentan con un mínimo de información contable como es el Libro de Caja para los años 1983, 84 y 85. Sin embargo es necesario señalar que algunas EMC no se han considerado, como el caso de la EMC Tomas, siendo ésta una de las más importantes, debido a que en período de visitas a las CC no fue posible acceder a su Libro de Caja.

La recolección de la información fue llevada a cabo por el grupo de investigación del PAEC en salidas al campo durante el primer semestre del presente año, confeccionándose los cuadros básicos de la EMC en el presente semestre.

Esta información sistematizada, si bien es de carácter estático y puntual, sin embargo nos permite extraer algunas reflexiones provisionales sobre el papel de las EMC en el desarrollo de las CC de la MR Yauyos. Observamos además que las operaciones y actividades de tipo no monetario siguen siendo nada despreciables pero que no se registran en la contabilidad de las EMC, siendo una de las más importantes los aportes de trabajo en la modalidad de faenas comunales. Los valores monetarios presentados son referidos en intis constantes al año 1979.

Analizando el cuadro 1, tendremos una aproximación de las EMC por el volumen de ventas:

- Dos EMC de "altos" ingresos monetarios (EMC "grande" en términos relativos): Atcas y Huancaya con promedio anual para el periodo 1983-85 de 993 y 661 intis respectivamente. (ver anexo 1) (cuadro base de ingresos PAEC, 1987).

- Tres EMC de bajo ingreso monetario (EMC "pequeña"): Achin, Allauca y Aucampi; que registran ingresos muy por debajo de los 100 intis.

El proceso de capitalización de las EMC está dado básicamente por la adquisición de sementales, ovejas e instalaciones (baños, corralones, almacenes). De las 10 EMC estudiadas, sólo 5 registran gastos de inversión (ver cuadro 2). Las dos EMC grandes, Atcas y Huancaya destinaron el 17 y 31% de sus egresos, respectivamente.

Tres EMC medianas, Piños, Laraos y Alis destinaron el 39, 34 y 19% de sus egresos, respectivamente. Las dos principales EMC presentan características particulares; Atcas es una de las CC que conservan con mayor vigor sus costumbres y tradiciones comunales manteniendo fuerte su OC, mientras que Huancaya es socia de la SAIS Tupac Amaru y, por tanto, cuenta con mayor apoyo técnico y financiero. La perspectiva de desarrollo de la EMC Atcas ha sufrido lamentablemente un receso al declararse zona de insurgencia subersiva.

Por otro lado, las EMC registran un porcentaje significativo de sus egresos en la partida cargas diversas, que constituyen donaciones a Instituciones de la CC (junta, dirigentes, club de madres, consejo de administración, etc.), así como también apoyo con viáticos y otros a las comisiones de las CC en sus gestiones fuera del ámbito de la comunidad. Estos gastos no tienen relación con las actividades de producción y de funcionamiento de la EMC, sin embargo son transferencias a la CC. Ocho de las 10 EMC presentan este tipo de gastos; los mayores desembolsos lo registran Atcas y Huancaya con el 16 y 17% de sus egresos respectivamente. Le siguen en orden de importancia, cuatro EMC medianas (Laraos, Piños, Alis y Tanta). La EMC Capillucas en este período no registra gastos de cargas diversas. Las cargas diversas de dos pequeñas EMC (Aucampi y Allauca) son irrelevantes.

Se observa que la participación porcentual de los gastos de capitalización y de las cargas diversas para las principales EMC, en promedio, son parecidas para el período en estudio. Los gastos por cargas diversas tanto para las EMC grandes y medianas, con excepción de Capillucas, presentan posibilidades factibles para incrementar el fondo de capitalización de las EMC. Ello implicaría una reorientación de la política empresarial a fin de disminuir estos gastos al mínimo necesario, y poder transferir la diferencia hacia la partida de gastos de capitalización.

Del balance de caja de las EMC, se desprende lo siguiente: Dos EMC grandes, Atcas y Huancaya, tienen las mayores posibilidades de orientar sus saldos hacia nuevas inversiones, remarcando sus gastos de capitalización, los cuales representan en promedio un 15% de sus egresos aproximadamente, contando además con posibilidades de transferir un porcentaje considerable de su partida de Cargas Diversas hacia un fondo de capitalización.

Tres EMC medianas (Alis, Laraos y Piños) tienen niveles de ingresos que podríamos considerar como adecuados para un nivel de capitalización regular. Y dos EMC medianas (Capillucas y

Tanta) que en el período mantienen reducidos gastos, permitiéndole tener saldos significativos, los cuales podrían canalizarse hacia gastos de capitalización, de existir una clara política de Desarrollo Empresarial.

Tres EMC pequeñas (Achin, Aucampi y Allauca) con dificultades en sus operaciones y cuyo bajo nivel de ingresos no permite tener fondos propios para capitalización; observando tendencias de estancamiento.

CUADRO No. 1
INGRESOS Y SALDOS DE LAS EMC DE LA MICRORREGION YAUYOS
(en intis constantes de 1979 y en %)

EMPRESA COMUNAL VARIABLE	ATCAS	PIÑOS	CAPILUCA	TANTA	HUANCAYA	ACHIN	AUCAMPI	ALLAUCA	ALIS	LARAOS
AÑO	1983*	1983	1983	1983	1984**	1984**	1983***	1983	1985****	1985****
Explotación directa										
Intis	1116.7	343.9	206.2	281.2	1010.4	14.4	SI	20.5	286.2	496.7
%	95.21%	98.62%	100.00%	91.60%	97.32%	100.0%	SI	100.00%	94.61%	96.56%
Otros servicios										
Intis	56.2	4.8	0.0	25.8	27.8	0.0	SI	0.0	16.3	17.7
%	4.79%	1.38%	0.00%	8.40%	2.68%	0.00%	SI	0.00%	5.39%	3.44%
TOTAL										
Intis	1172.9	348.7	206.2	307.0	1038.2	14.4	SI	20.5	302.5	514.4
%	100.00%	100.0%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	SI	100.00%	100.00%	100.00%
SALDO										
Intis	34.4	-42.4	174.4	160.5	455.7	2.2	SI	0.2	11.2	24.7
%	2.93%	-12.16%	84.58%	52.28%	43.89%	15.28%	SI	0.98%	3.70%	4.80%

FUENTE: Elaborado a partir de Cuadro base de Ingresos de EMC.PAEC

- * La mayoría de la EMC presenta información completa para 1983.
- ** No presenta información completa para los tres años; sólo el año 1984 permite comparar el flujo de caja.
- **** No presenta información completa para los 3 años estudiados.

EXPLOTACION DIRECTA: Se refiere a los ingresos por ventas de animales en pie o carcasa y de los derivados pecuarios como son me - nudencia, cuero, lana y fibra.

OTROS SERVICIOS: Reune los ingresos provenientes de los servicios prestados por la EMC (baños de ganado, alquiler de posaderos) y de ingresos varios (deuda pendiente de terceros, padrino, daño de animales, intereses por préstamos, multa de socios, contada de animales).

SALDO: Diferencia entre ingresos y egresos (del cuadro No.2).

CUADRO No. 2

DISTRIBUCION Y ESTRUCTURA DE EGRESOS DE LAS EMC DE LA MR YAUYOS
(en % y en intis constantes de 1987)

EMC (A)	AÑO (B)	CAPITALI- ZACION (C)	COSTOS DE OPERACION (D)	GASTOS DE ADMINISTRAC. (E)	CARGAS DIVERSAS (F)	TOTAL (G)
ATCAS (I/.)	1983	186.5	513.7	261.5	176.8	1138.5
(%)		16.4	45.1	23.0	15.5	100.0
PIÑOS (I/.)	1983	154.6	94.3	53.3	88.8	391.0
(%)		39.5	24.2	13.6	22.7	100.0
CAPILLOCA (I/.)	1983	--	8.7	23.1	--	31.8
(%)		0.0	27.5	72.5	0.0	100.0
TANTA (I/.)	1983	--	105.7	23.6	17.2	146.5
(%)		0.0	72.1	16.1	11.8	100.0
HUANCAYA (I/.)	1984	181.5	88.8	225.8	86.4	582.5
(%)		31.2	15.2	38.8	14.8	100.0
ACHIN (I/.)	1984	--	11.5	0.7	--	12.2
(%)		0.0	94.0	6.0	0.0	100.0
AUCAMPI (I/.)	1983	--	2.3	--	1.5	03.8
(%)		0.0	59.5	0.0	40.5	100.0
ALLAUCA (I/.)	1983	--	1.5	18.5	5.2	25.3
(%)		0.0	6.1	73.5	20.4	100.0
ALIS (I/.)	1985	54.4	123.2	30.2	83.5	291.3
(%)		18.7	42.3	10.3	28.7	100.0
LARAOS (I/.)	1985	165.8	137.2	30.9	155.4	489.3
(%)		33.8	28.1	6.3	31.8	100.0

FUENTE: Elaborado a partir de Cuadro base de Egresos de ENC.PAEC

NOTAS:

- C, en este caso se refiere básicamente a la adquisición de animales mejorados. (sementales y ovejas).
- D, comprende los diferentes gastos incurridos directamente en el proceso productivo: remuneraciones, compra de insumos, arriendo de pasto natural, faenas.
- E, comprende gastos de funcionamiento de la EMC, como: servicios prestados por terceros, diversos suministros gastos de representación y gastos varios.
- F, Gastos que incurre la EMC no ligada directamente al proceso productivo ni al funcionamiento, y que constituyen transferencias hacia la CC en forma de donaciones.
- * Se ha priorizado el año en función de información disponible sobre capitalizaciones y cargas diversas. Debido que la información contable de las EMC no son completas y no cubren tampoco los tres años muchas veces, lo que llama a pensar que la mayoría de estas EMC no cuentan con una política clara sobre el desarrollo de la EMC. De las cinco EMC que registran gastos de inversión en este período (Atcas, Piños, Huancaya, Alis y Laraos); sólo Atcas registra gastos de inversión para dos años 1983 y 1985; el resto sólo registra para un año, sea éste 1983, 1984 o 1985.

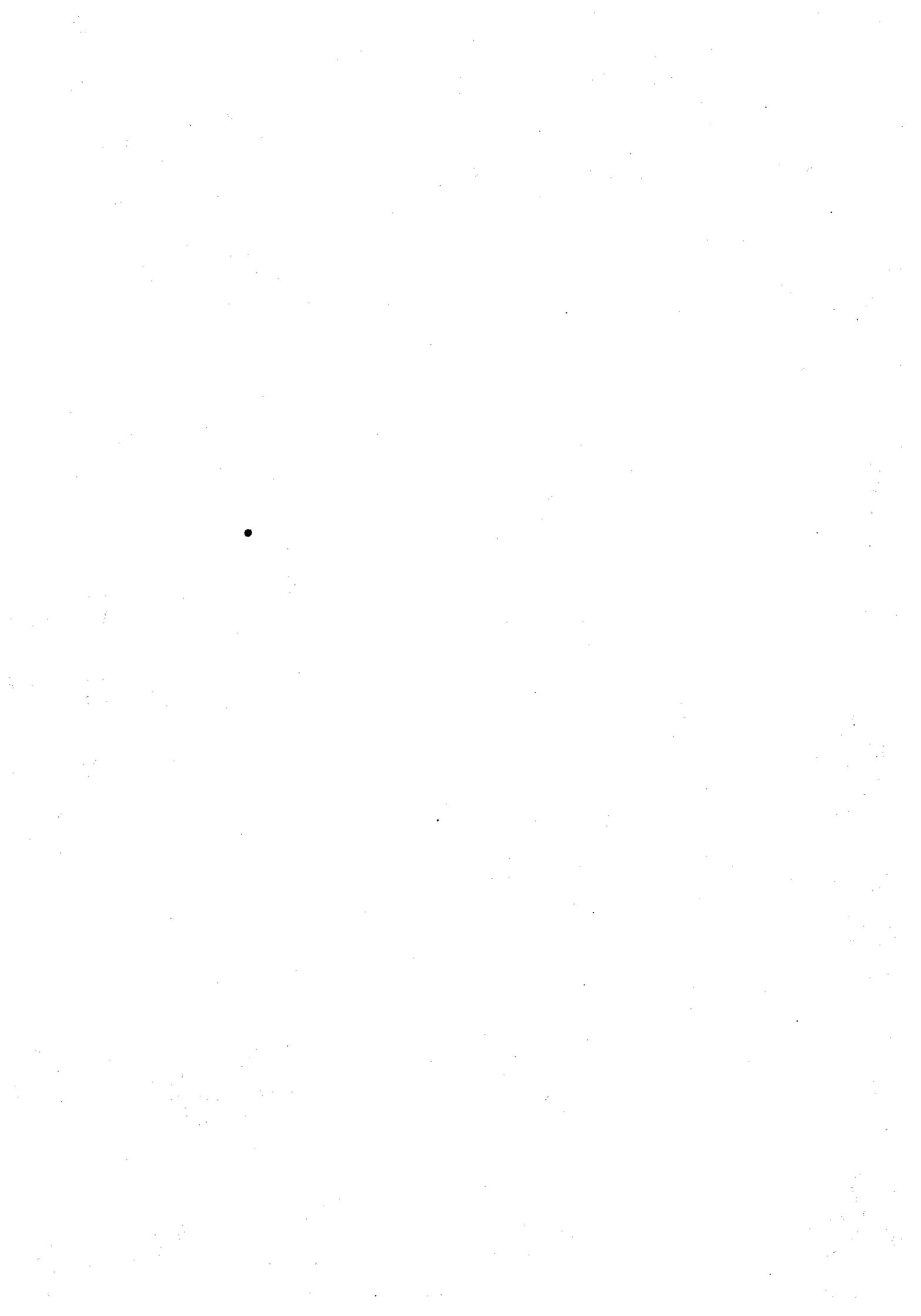
IV. BIBLIOGRAFIA

CÓNSEJO PROVINCIAL DE YAUYOS. 1986. "Diagnóstico y Estrategia de Desarrollo Provincial" - Lima, Abril.

GONZALES, E. 1986. "Economía de la comunidad campesina". IEP. Lima. 2da. Edición.

PAEC 1987. Cuadros Básicos de Contabilidad de las EMC Lima.

VELASQUEZ, B. 1985. "Estudio Microrregional de la Cuenca del Río Cañete". Tesis UNALM. Lima.



CONVENIO UNALM/IFEA/ORSTOM

ANEXO 16

ESTRUCTURA Y DINAMICA DE LA COMUNIDAD CAMPESINA
ESTUDIO COMPARATIVO DE CASINTA Y TOMAS

MARQUERITE BEY
SOCIOLOGA ORSTOM

INFORME CIENTIFICO DE LA MISION ORSTOM (PROYECTO PAEC), REALIZADA DEL
19 DE SETIEMBRE DE 1986 AL 31 DE MAYO DE 1987

INDICE

	Página
RESUME	459
RESUMEN	460
1ra. PARTE: EXPLORACION DEL PROYECTO	
I. INTRODUCCION	461
1. Problemática	
2. Marco histórico	
II. MARCO TEORICO	463
1. Objetivos	
2. Hipótesis	
3. Justificación de la investigación	
4. Referencias bibliográficas	
III. METODOLOGIA	466
1. Materiales y Métodos	
2. Cronograma de Actividades	
2da. PARTE: RESULTADOS	
I. CRISIS DEL SISTEMA COMUNAL	471
1. El Espacio regional y su historia	
2. Limitaciones de las funciones comunales	
3. Organización de la economía en un sistema comunal diferenciado	
4. Alternativas individuales de las familias campesinas	
II. DINAMICA COMUNAL Y DESARROLLO	494
1. Posibilidades de desarrollo comunal	
2. La comunidad planifica su desarrollo	
3. Programas de desarrollo y organismos de ejecución	
CONCLUSIONES	505
BIBLIOGRAFIA	506

RESUME

Par l'étude de deux communautés, cas de figure extrêmes opposés sur tous les plans, on se propose de vérifier la thèse de la redéfinition de la communauté selon un processus dynamique de destruction-recomposition et d'identifier des indicateurs qui rendent compte de la réponse différenciée de ces communautés aux projets de développement. Trois niveaux d'observation sont objets d'enquêtes : l'institution communale, les pratiques familiales et les institutions de développement.

Sont passées en revue les principales fonctions communales :

- tenure de la terre,
- formes d'organisation du travail,
- décision et identité communales, ainsi que situation des familles caractérisée par l'émigration et la scolarisation en ville, la généralisation des contrats de métayage et des emplois comme journalier agricole, l'investissement des excédents dans le commerce local ou dans biens urbains.

L'option de ces deux communautés face à la différenciation sociale interne n'est pas de la réduire mais plutôt de créer des entreprises communales :

- un atelier bovin laitier en altitude, sur les meilleurs pâturages à Tomas pour le bénéfice de tous,
- une plantation de figues de barbarie irriguée pour la cochenille à Casinta, pour le profit de quelques uns.

Les options des institutions publiques et privées sont l'infrastructure de service et d'irrigation et la diffusion de paquets technologiques, mais en appliquant sans succès des schémas de développement urbains qui ne prennent pas en compte le manque de main d'oeuvre local.

RESUMEN

Con el estudio de dos comunidades, casos extremos opuestos en todos los aspectos, se propone verificar la tesis de la redefinición de la comunidad según un proceso dinámico de destrucción-recomposición e identificar indicadores que dan cuenta de la respuesta diferenciada de estas comunidades a los proyectos de desarrollo. Tres niveles de observación son objetos de encuestas: la institución comunal, las prácticas familiares y las instituciones de desarrollo.

Las principales funciones comunales son revisadas:

- la tenencia de tierra y el control del territorio,
- las formas de organización del trabajo,
- la decisión e identidad comunal, así como la situación de las familias caracterizada por la migración y escolarización en la ciudad, la generalización de los contratos de aparcería y los empleos de peones, las inversiones en el comercio local o en bienes urbanos.

La opción de ambas comunidades frente a la diferenciación social interna no es reducirla, sino crear empresas comunales :

- un taller lechero bovino, en altura sobre las mejores praderas de Tomas, para el provecho de todos,
- una plantación de tunas regadas para cochinilla en Casinta, para el beneficio de algunos.

Las opciones de las instituciones públicas y privadas son las infraestructuras de servicio y de riego y la difusión de paquetes tecnológicos agropecuarios, pero aplicando sin éxito modelos urbanos de desarrollo que no toman en cuenta la falta de mano de obra local.

PRIMERA PARTE: EXPLORACION DEL PROYECTO

I. INTRODUCCION

1. Problemática

La comunidad como resurgimiento de una estructura campesina arcaica, se ha encontrado al centro de numerosos debates, ya sean éstos históricos, políticos o económicos, y cada uno de ellos justifica la presencia de ésta en la sociedad peruana actual o preve su desaparición. Por su parte, la etnología y la sociología han encontrado en estos grupos campesinos, un lugar de predilección para el estudio del comportamiento de las sociedades campesinas. Las investigaciones se han desarrollado más con la Reforma Agraria de 1969, que ponía de manifiesto los problemas rurales que agitaban al Perú desde los años 50.

A pesar de los numerosos resultados obtenidos en las investigaciones sociológicas, ellos no nos permiten tener una visión teórica global que pudiera explicar los procesos evolutivos de la comunidad a partir de su estructura fundamental. Trataremos aquí de llenar parcialmente ese vacío, abriendo vías para la comprensión del funcionamiento interno de las comunidades y su dinámica de desarrollo. A partir del estudio comparativo de dos comunidades, examinaremos el estado actual de las fuerzas productivas y de su potencial de desarrollo, que varían según las formas de organización a nivel político, económico y social. El establecimiento de relaciones entre instancias diferentes, revelará las tendencias del grupo comunal como institución y las de las familias que lo componen.

Hasta el momento, los resultados obtenidos permiten dividir este trabajo en dos partes: la primera tratará de la situación actual en las comunidades estudiadas, caracterizando los problemas ligados a su institución, a su economía, y a su estructura social. La segunda mostrará las posibilidades de desarrollo comunal a partir del propio potencial económico y la organización de las comunidades, poniéndolas en relación con las políticas de desarrollo dirigidas por diferentes instituciones.

2. Marco histórico

La provincia de Yauyos, en el departamento de Lima, constituye históricamente un eje de comunicación secundaria, pero importante, entre la costa y las regiones andinas alrededor del Mantaro. Bajo la influencia de esos dos polos, su estructura agraria se ha visto modificada poco a poco. Las reducciones de la época colonial habían provocado ya un reagrupamiento del medio ambiente en las partes más bajas, así como la colonización de tierras del fondo del valle, en detrimento de las zonas agrícolas más elevadas. La producción agrícola y la ganadería, anteriormente integradas, se han dividido prácticamente para dar lugar a una especialización productiva que no hace otra cosa que afirmarse con el tiempo bajo la influencia del mercado. Los campesinos presentaron durante mucho tiempo una fuerte

resistencia para preservar sus sistemas de autosubsistencias, aún hoy en día, la mayor parte de las comunidades de la cuenca de Cañete, son agrícolas y ganaderas.

A principios del siglo, la "Cerro de Pasco Copper Corporation" (CPCC) (1) aportó, a su vez, cambios importantes en su vecindad, tanto a causa de la apertura del mercado de trabajo en sus minas como por los conflictos territoriales que provocó, los que arruinaron la economía de más de una comunidad en la parte alta de la provincia. Los contactos con la mina no tuvieron sólo efectos negativos: los juicios obligaron a las comunidades en litigio a hacerse reconocer oficialmente; igualmente el uso de las tierras comunales por la mina, favoreció al desarrollo de las infraestructuras de transporte, anteriores a la ruta de Cañete, terminada en 1960, cuando la vía férrea de Yauricocha a la Oroya existe desde 1928.

En los años 50, la ruta San Vicente-Yauyos-Yauricocha-Huancayo, multiplicó los intercambios culturales y comerciales entre la costa y los Andes. Las principales consecuencias de esta vía de comunicación, se encuentran en la expansión de la economía monetaria y las migraciones: los campesinos tienen cada vez una mayor necesidad de ingresos monetarios y la educación toma un lugar predominante en la estrategia familiar. Uno y otro contribuyen a profundos cambios en la estructura social y productiva de las comunidades. La regresión de la edad para trabajar y las migraciones, provocan penuria en la mano de obra; además, el acrecentamiento de las relaciones entre la ciudad y la educación de los hijos, son la causa del aumento de gastos en las familias. A su vez, estos factores son el origen de las transformaciones en la agricultura y de la diversificación de las actividades.

En consecuencia, el tiempo libre para las obligaciones propiamente comunales, se ve reducido en provecho de las actividades individuales ligadas al mercado (de trabajo y de productos) a la educación, a los viajes. Pagar por no asistir a una asamblea general o a una faena, se vuelve una solución práctica (2). Este cambio de comportamiento frente a las obligaciones comunitarias, puede ser percibido como una amenaza para el carácter igualitario de la comunidad, provocando a la vez, relaciones conflictuales entre los intereses colectivos e individuales y entre los comuneros (3) más acomodados y los más pobres, los cuales no pueden escapar a sus obligaciones. De esta manera, la diferenciación social se puede traducir en una subordinación de los más pobres a los más ricos, utilizando éstos últimos a los primeros para mantener las prácticas comunales que son útiles para todos. Este aspecto de la organización comunal, ofrece un medio de identificar la formación de grupos de poder y su rol en la estructura comunal. Otra vía para comprender la diferenciación social, está ligada a la rareza de los recursos a

(1) Empresa minera de capital extranjero implantada desde 1902

(2) Trabajo colectivo de carácter comunitario.

(3) Miembro calificado de la comunidad a la que pertenece, por asimilación o por nacimiento, y que es Jefe de familia.

los cuales tienen acceso las comunidades, y su concentración en una minoría de familias pone en peligro, a largo plazo, la existencia de la comunidad, provocando un importante éxodo rural. Sin embargo, el efecto regulador de la institución comunal se manifiesta en una alternativa: para paliar una excesiva diferencia entre los comuneros, tiende a reorganizarse, reforzando su control en el sector más importante de la actividad agropastoral y creando empresas comunales, en beneficio de todos, pero insistiendo en los más desfavorecidos.

Paralelamente a los esfuerzos de las comunidades por adaptarse a condiciones de existencia en evolución, la nueva administración del Presidente Alan GARCIA demuestra una cierta preocupación por la región andina, que se manifiesta en la promulgación de leyes (de microrregionalización en 1986, de Titularización y Ley General de Comunidades Campesinas, en 1987), presentadas como resultado de los Rimacucuy (hablemos juntos) que han recogido las expectativas y necesidades manifestadas por los propios representantes de las comunidades.

Los organismos de desarrollo microrregional se esfuerzan en acciones descentralizadas e integradas en una zona definida como unidad de desarrollo, llamada microrregión. Las comunidades se transforman en interlocutores directos que van a beneficiarse con un apoyo tanto financiero como técnico que se agrega a los instrumentos tradicionales de desarrollo local: el Banco Agrario con créditos especiales para las comunidades, Cooperación Popular con su nuevo programa de apoyo al ingreso temporal (PAIT), los ministerios a los cuales vienen a agregarse diversas instituciones de desarrollo.

II. MARCO TEORICO

1. Objetivos

Esta investigación tiene como finalidad el mostrar que las crisis periódicas que afectan al sistema comunal, constituyen un factor de evolución hacia una redefinición de la comunidad. La crisis será más o menos aguda según los recursos y la capacidad de organización de cada una, lo cual ofrece distintas posibilidades. Es lo que trataremos de demostrar a partir del estudio comparativo de dos hipótesis.

La apertura al mercado y las políticas de desarrollo serán consideradas como factores externos que explican la crisis de las comunidades y les abren también nuevas perspectivas, lo cual permitirá, a su vez, circunscribir la complejidad de las relaciones entre la comunidad y su medio ambiente macroeconómico y administrativo.

Las manifestaciones que puede adoptar la crisis según las capacidades de las comunidades, constituyen un elemento de diferenciación de los sistemas comunales, fundamental para su comprensión. Separando los indicadores de la crisis, podemos caracterizar a las comunidades que son más propicias para responder de una manera positiva a las operaciones de desarrollo lanzadas por diferentes instituciones.

2. Hipótesis

A.- Hipótesis de partida: las comunidades han empezado un proceso de redefinición (1) marcado por crisis que obligan a buscar soluciones para poder mantener la identidad comunal.

En ese sentido son presentados seguidamente, diversos indicadores como postulado de la investigación:

- las diferencias internas en el acceso a los recursos productivos y la monetarización de la producción constituyen factores determinantes para la evolución de la comunidad campesina. Sus principales consecuencias se presentan a dos niveles:
- las funciones de la institución comunal (principalmente, control de los recursos y garantía de los derechos y deberes de sus miembros) son debilitadas por el hecho de una creciente individualización de las actividades productivas familiares.
- la diversificación de las actividades de las familias, ya sean éstas acomodadas o pobres, conduce a una descapitalización progresiva del sector agrario. La emigración se generaliza, teniendo por motivo las ventajas educativas o profesionales que la comunidad no puede ofrecer. También el capital productivo (tierras y sobre todo animales) va a alimentar poco a poco las necesidades monetarias de las familias o hijos emigrantes, y las ganancias obtenidas son muy rara vez reinvertidas en la producción agrícola.

Las comunidades de altura (esencialmente la ganadería) parecen tener un mayor dominio de su institución en la organización social de la producción que las comunidades más bajas. Partimos del postulado que la crisis se manifestaría con más rigor en éstas últimas. Un estudio comparativo de comunidades en esas dos zonas del valle de Cañete, permitirá poner en relieve esos contrastes y observar las soluciones particulares que se han presentado para resolver la crisis.

B.- La comunidad constituye una unidad de desarrollo. A pesar de la diferenciación social, esta institución representa la identidad social y económica, los intereses y contradicciones de sus miembros. Sin embargo, es el grupo más rico y el más progresista el que impulsa el desarrollo, para ser el primer beneficiario de ello.

La institución comunal goza de autonomía jurídica y económica que le permite planificar su desarrollo, recibir fondos, públicos o privados y administrarlos.

El espacio comunal está comprendido en un espacio político más amplio (el distrito, la provincia, el departamento, la región) que incluye instancias administrativas, políticas y jurídicas, lo que puede reforzar a varios niveles la capacidad de acción local o bien reflejar la subordinación de la comunidad a esas otras instituciones.

(1) Ver PLAZA, O y FRANCKE, M - 1985

3. Justificación de la investigación

Un estudio socioeconómico e histórico del valle alto de Cañete, permite mostrar la importancia de la penetración del mercado en los cambios que han vivido las comunidades campesinas en el transcurso de estos últimos años.

El interés por el sector agrario, acrecentado desde la Reforma Agraria de 1969, y en particular por su componente más desposeído y el más interesado en la Reforma, se tradujo en una multitud de investigaciones, monográficas la mayoría de las veces. La fragmentación de estos resultados ofrece una base frágil para una teorización sobre la comunidad campesina, sobre lo cual insisten PLAZA y FRANCKE: "Son raras las tentativas de reflexión teórica en el sentido y el destino de las comunidades" (1).

Es necesario un estudio que dé cuenta de la realidad comunal a otra escala, que a la del caso particular. A partir de un procedimiento de dos comunidades, esta investigación se propone el aporte de un complemento teórico a partir de un material empírico más profundo, a un programa titulado: "Políticas Agrarias y Estrategias Campesinas" que el ORSTOM realiza con la Universidad Agraria de la Molina, cuyo principal objetivo es el de presentar una tipología de las zonas de producción y de las comunidades de la cuenca alta de Cañete.

Ante la falta de conocimientos prácticos del medio y de coordinación entre las diferentes instituciones implicadas en el desarrollo local, este trabajo aspira a contribuir a un mejor conocimiento de la realidad microrregional, evitando así intervenciones parciales o inadecuadas.

4. Referencias bibliográficas

La problemática de la comunidad campesina es enfocada muy frecuentemente a partir del desarrollo capitalista o de su penetración en el sector agrario. Cuando la Reforma Agraria de 1969 propuso una solución a los problemas rurales del Perú, planteó preguntas esenciales.

Diversas teorías han tratado de explicar las tendencias de la comunidad en el contexto capitalista. Encontramos primeramente cuatro corrientes intelectuales que se interrogan sobre el porqué de la existencia de la comunidad:

- La una demuestra su existencia, invocando su necesidad como un refugio de la cultura andina.
- La otra sugiere que no es sino una fachada jurídica que abriga a pequeños propietarios individuales.
- Una tercera presenta una contradicción entre los niveles ideológico y político que se refuerzan, y el nivel económico que soporta la penetración capitalista, enfocada como factor que distorsiona el modelo comunal.
- Finalmente, la comunidad ofrecería un potencial de verdadera democracia, que podría conducir a un desarrollo "socialista".

(1) PLAZA, O. y FRANCKE, M., 1985, p.21-22

Al presentar estas diversas tendencias, PLAZA y FRANCKE (1) hacen notar que lo que falta en esas perspectivas es una visión global que tome en cuenta los diferentes niveles de la estructura social: económica, política e ideológico cultural.

En otra perspectiva que toma como punto de partida la penetración capitalista en la comunidad, las tendencias se resumen en tres posiciones:

- La comunidad presenta un obstáculo al desarrollo capitalista. Por eso mismo tiende a desaparecer (ver MALETTA - 1979).
- Si la comunidad se mantiene es porque es funcional para el capitalismo (ver QUIJANO, A.).
- Encontrándose en conflicto con el sistema capitalista, la comunidad entra en un proceso dinámico de destrucción-recomposición (ver ARAMBURU-1986, CABALLERO-1986).

Nuestra investigación se apoya en esta última proposición que se refiere a la teoría de la articulación de los modos de producción. (Ver POULANTZAS-1971, BARTRA-1976) que ARAMBURU resume así: "El desarrollo del capitalismo en países dependientes y estructuralmente heterogéneos (como el Perú) supone un proceso de disolución y de recomposición de formas no capitalistas, las cuales, y en función de dichos procesos de disolución y de recomposición, adquieren diferentes formas de articulación con el mercado capitalista (2).

Además de estas teorías generales, podemos citar cuatro trabajos de tesis, que por tratar de la microrregión de Yauyos (IVEY - 1985), VELASQUEZ (1985), o por interesarse en una problemática similar en el valle del Mantaro (MAYER - 1974, MEYERS - 1982) serán un gran aporte a esta investigación.

III. METODOLOGIA

1. Materiales y métodos

A.- Definición de la comunidad campesina

Desde 1970, la CC tiene un estatuto legal y es en función de sus disposiciones que se puede evaluar la conformidad o las disgresiones que pueden existir en la práctica.

La comunidad es el producto de un proceso evolutivo que deja entrever grandes variaciones entre su definición oficial y su funcionamiento actual. Sin embargo, el modelo ideal descrito en la Ley General de Comunidades Campesinas, del 13 de Abril de 1987, se distingue poco del Reglamento de 1970. Las comunidades son definidas ahí en estos términos: "Son organizaciones de interés público con existencia jurídica legal, integradas y determinadas, unidas por vínculos sociales, económicos y culturales ancestrales, expresados en la propiedad común de la tierra, en el trabajo comunal, en la ayuda mutua, en el gobierno

(1) PLAZA O. y FRANCKE M., p.18

(2) ARAMBURU, C. in IUGUINIZ, J., 1986, pag.83

democrático y en desarrollo de actividades multisectoriales, cuyos fines están orientados hacia la plena realización de sus miembros y del país" (1).

La vida institucional está regida por los siguientes principios:

- a) Igualdad de derechos y obligaciones de los comuneros;
- b) Defensa de los intereses comunes;
- c) Plena participación de la vida comunal;
- d) Solidaridad, reciprocidad y ayuda mutua entre todos sus miembros, y
- e) Defensa del equilibrio ecológico, la preservación y el uso racional de los recursos naturales (2)

Para gozar plenamente de sus funciones institucionales, la comunidad tiene que ser reconocida oficialmente por el Ministerio de Agricultura, lo cual implica un conocimiento exacto de sus límites territoriales y eso es lo que representa el punto débil de numerosas comunidades. Con este fin, la Ley N°24657 de Delimitación y Titularización de las Comunidades Campesinas, del 13 de Abril de 1987, debería de agilizar las transacciones para que esas instituciones obtengan rápidamente sus títulos de propiedad y pongan fin a interminables y costosos procesos.

B.- Elección de Casinta y Tomas

El fin de este estudio es el de hacer un contraste entre dos casos de comunidades a fin de determinar las manifestaciones de la crisis del sistema comunal y las soluciones que le son aportadas.

Los criterios (o variables independientes) que han conducido a la elección de estas comunidades, las oponen en puntos esenciales, las cuales se resumen en el siguiente cuadro.

(1) Ley General de Comunidades N°24656, artículo 2

(2) Ibid. Artículo 2.

CUADRO N° 1: Algunas Características de Tomás y Casinta: Comparación

CRITERIOS	TOMAS	CASINTA
Situación geográfica	3300 a 4800 m	1700 a 2500 m
Extensión de territorio	30078 ha.	595 ha.
Tenencia de la tierra	Propiedad comunal	Propiedad privada
Producción	Ganadería extensiva. Agricultura muy limitada	Agricultura irrigada y ganadería
Demografía (1)	1642 habitantes (a)	2680 habitantes (b)
Historia de la comunidad	Existencia antigua	Creación reciente
Administración distrital	Capital de distrito	Anexada a un distrito

(1) Censo nacional de 1961 por distrito.

(a) Tomás representa la gran mayoría de la población total.

(b) Casinta representa alrededor del 10% de la población total.

El interés de la elección de Casinta y Tomás reside en la posibilidad de observar, a partir de las formas de organización de cada una y de sus posibilidades de desarrollo, opciones distintas que se manifiestan en los comportamientos económicos y sociales.

Además, los criterios de organización y de desarrollo que son considerados como variables independientes, proporcionan una base diferencial de enfoque de esos dos casos, partiendo, a priori, del hecho de que Tomás está mejor organizada (1) que Casinta, las dos presentan diversos aspectos de desarrollo, utilizando medios diferentes para alcanzar un objetivo idéntico: frenar la diferenciación y la emigración y mejorar las condiciones de vida en la comunidad. Tomás manifiesta claramente su voluntad de reforzar la presencia comunal en los sectores ganaderos más productivos, mientras que Casinta insiste en la necesidad de abrir nuevos sectores de territorio comunal a la agricultura.

(1) Organización se refiere aquí al marco institucional. Esto sería la capacidad de cohesión en torno a las normas comunales.

C.- Conjunto de informaciones

La metodología se organiza alrededor de dos ángulos de estudio:

- El de la comunidad que, para comprender su funcionamiento tiene que ser estudiada bajo dos ángulos: el de la institución comunal y el de las familias campesinas; éstas dos últimas son el origen de las decisiones que determinan la organización del sistema comunal, tanto en el aspecto político como en el productivo. De este modo, las variables se ordenan, por un lado, alrededor de la institución comunal en un territorio y en un contexto histórico dado, y por otro lado, alrededor de prácticas familiares que ponen en juego el sistema de producción e intercambios, tal como está concebido en el sistema comunal. El tercer enfoque es el de las instituciones públicas y privadas relacionadas con el desarrollo local, y de su impacto en el funcionamiento comunal.

Para alcanzar un conocimiento a la vez cualitativo y cuantitativo del tema, sin menospreciar la dimensión histórica en espacio ampliado, son utilizados diferentes métodos:

Nuestra presencia en la zona, y en particular en Tómas y Casinta, durante ocho meses, favoreció numerosos contactos personales y una observación participativa en todos los temas de la investigación: presencia en las asambleas generales, en los trabajos colectivos y familiares, encuentros extra comunales, fiestas y otros momentos de la vida local.

Como apoyo a la comprensión del universo estudiado, han sido realizadas numerosas encuestas ante las autoridades comunales, sobre los temas de gobierno, de organización y de proyecto, de desarrollo; ante las autoridades distritales, sobre el funcionamiento del distrito; ante diferentes instituciones públicas y privadas implantadas en la zona, con el fin de conocer la historia de su intervención en la región, sus objetivos, el método seguido y los eventuales problemas encontrados; ante familias campesinas, sobre los siguientes temas: la composición de la familia, la educación, la distribución de tareas, la organización de la producción, las actividades extra agrícolas, la asignación de los productos de consumo, el trueque o la venta, el financiamiento para la producción, las apreciaciones sobre el nivel de vida, la organización comunal y la participación de los comuneros, los problemas internos y los proyectos de desarrollo. Alrededor del 10% de las familias fueron objeto de una entrevista. Además de la representatividad numérica, hemos tratado de reunir diferentes muestras de una población que dé cuenta de la diversidad socioeconómica de los comuneros. Las familias fueron seleccionadas a partir de los siguientes criterios; edad y sexo del Jefe de familia, número de personas en el hogar, tamaño de la propiedad, (para Casinta las tierras agrícolas y para Tómas el número de animales) y lugar de residencia. Este último punto nos llevó a encuestar a "Familias Tomasinas" que residían en las minas de Yauricocha y en Huancayo y a "Familias Casintanas" en Lima.

El trabajo en el terreno mismo, ha incluido el examen de archivos comunales de municipalidades y escuelas, censo de comuneros y de ganado, estatutos de las comunidades y de empresas comunales. Esta investigación ha sido completada por los censos nacionales, textos de leyes y archivos regionales.

2. Cronograma de actividades

De Setiembre de 1986 a Mayo de 1987: esta primera etapa de trabajo de terreno engloba todos los aspectos de la investigación, dentro de una perspectiva esencialmente cualitativa. Comprende la exploración de la zona, la elección de las dos comunidades y una permanencia de 4 meses en cada una de ellas. Igualmente, a través del seguimiento de los proyectos locales, se estableció contacto con las diferentes instituciones de desarrollo.

De Junio a Agosto de 1987: la etapa precedente fue financiada por el ORSTOM, en el marco del programa "Políticas Agrarias y Estrategias Campesinas" y debe concluirse con el presente informe que hace la síntesis de los primeros resultados de la investigación, de donde se desprenden precisiones y vacíos que habrá que llenar con un trabajo futuro. La coordinación con los miembros del equipo del programa, permitirá aprovechar los resultados de cada uno y ampliar nuestro marco de referencia en el espacio más simple del proyecto UNALM-ORSTOM.

SEGUNDA PARTE: RESULTADOS

I. CRISIS DEL SISTEMA COMUNAL

1. El espacio regional y su historia

A. Situación y recursos del territorio nacional

El valle de Cañete constituye un espacio regional variado, que se extiende desde la costa a 150 km de Lima, hasta las alturas nevadas de la Cordillera Occidental, a más de 5000 m.s.n.m., donde se encuentra la fuente del Cañete.

La provincia de Yauyos comprende la parte alta del valle, con una superficie total de 5406 km², lo que representa el 16% del departamento de Lima (1). Se compone de cuatro "regiones naturales" según la clasificación de Javier Pulgar Vidal (2): la zona "Yunga" de 1000 a 2500 m.s.n.m.; la zona "Quechua" de 2500 a 3000 m.s.n.m.; la zona "Suní" de 3500 a 4200 m.s.n.m. y más allá la "Puna", zona de pastos extensivos que absorbe la zona "Suní", mientras que las dos primeras son utilizadas para la agricultura.

La provincia está dividida políticamente en 32 distritos que reúnen a 58 comunidades, 43 de las cuales están oficialmente reconocidas y cuya actividad principal es la agricultura asociada a la ganadería y que en 1981 ocupaba al 74% de la población en edad de trabajar (de 15 a 64 años) (3).

Los censos de 1961 y 1981 muestran, sin embargo, una creciente urbanización, mientras que el cuadro general muestra la baja de la población: en 1961 la población de la provincia era de 37,023 habitantes, con un 55.6% de rurales (4), en 1981, cae a 32,300 y la población urbana se eleva a 57,5% (5). Estas cifras muestran claramente las transformaciones del mundo rural introducidas esencialmente con la red de carreteras Cañete-Huancayo que fue terminada en los años 60.

Como trataremos de explicar más adelante, las tierras irrigadas adquieren una creciente importancia en la actividad agrícola. Por lo tanto, es hacia las infraestructuras de irrigación que se orienta gran parte de las preocupaciones. La red hidrográfica de Cañete es bastante desarrollada y permite la existencia de una importante red de canales de irrigación. En 1987, los proyectos de construcción o de refacción de los canales

(1) IGN (Instituto Geográfico Nacional) Proyecto Yauyos, T.1

(2) PULGAR VIDAL, J.

(3) Censo Nacional de 1981 INE (Instituto Nacional de Estadísticas)

(4) Según la definición dada por el INE, se considera urbano todo centro poblado capital de distrito. Por consiguiente la población "rural" sería la población de un distrito que no residen en su capital.

(5) Censos Nacionales de 1961 y 1981, INE.

financiados por el FOCCAN y el FODRUC (1) eran 4 para las 43 comunidades reconocidas de la microrregión, sin contar las otras fuentes de financiamiento.

Las numerosas piscinas de las alturas se prestan a la piscicultura, recientemente incentivada por la microrregión y numerosas comunidades se han lanzado a la cría de truchas.

La reforestación es una preocupación naciente en las comunidades y los resultados obtenidos son aún muy escasos.

En la parte alta de la provincia, la actividad minera ha tenido siempre gran importancia. A principios de siglo, esta floreciente actividad había extendido sus redes al interior de las comunidades en forma de concesiones a particulares o a la Cerro de Pasco Corporation; ninguna comunidad tuvo los medios necesarios para extraer minerales. Sin embargo, después de la nueva Ley de Comunidades Campesinas, el apoyo a la creación de empresas mixtas para la explotación de recursos comunales, podría relanzar este tipo de actividad.

B. Medios físicos y recursos de Casinta y Tomás

Las comunidades de Casinta y Tomás son muy representativas de dos medios cuyas características físicas y los recursos son completamente diferentes.

Casinta, situada en la parte intermedia del valle de Cañete, se extiende de 1700 a 2500 m.s.n.m., con una extensión territorial de más o menos 595 hectáreas (sus límites no están claramente definidos). El pueblo se encuentra en el centro de las tierras agrícolas, a 2200 m.s.n.m.

A pesar de algunos restos de ruinas en las alturas del distrito, el único recurso de la comunidad es la agricultura asociada a la ganadería, esencialmente bovina. La escasa extensión de territorio y el exceso indirecto a los recursos hídricos, no permiten ninguna explotación importante que no sea la agricultura, que es irrigada en toda su extensión.

Tomás se encuentra en la zona más alta de la provincia, vecina al departamento de Junín. Su territorio está comprendido entre 3300 y 4800 m.s.n.m. con una extensión de 30,078 ha. La línea divisoria de las aguas entre la vertiente occidental y oriental de los Andes, atraviesa las tierras a la altura de Capillayoc.

Como el pueblo se encuentra construido en la parte baja de la comunidad (a 3350 m.s.n.m.) se concibe que los pastos de la puna estén muy lejos, lo que acarrea un ritmo de vida o de trabajo compartido entre los animales y las actividades agrícolas y urbanas, lo cual es difícilmente conciliable.

Tradicionalmente, Tomás es un sector muy importante, conocido desde la época colonial. Sus habitantes más que gozar de esas riquezas subterráneas, fueron desposeídos de sus tierras y contratados a la fuerza en las minas. Esta situación no se terminó con la República. Después de la C.P.C., remplazada por

(1) Fondo de Comunidades Campesinas y Nativas y Fondo de Desarrollo Rural Comunal, dirigido a través de la microrregión.

Centromín desde la Reforma Agraria, ha sido la causa de numerosos problemas en la comunidad. Desde hace algunos años, con la caída de los precios de materias primas, ya no funciona ninguna mina en el territorio comunal y Centromín ha restringido notablemente sus actividades. Solamente la mina de Yauricocha, en el vecino distrito de Alis, procura todavía trabajo a numerosos campesinos de la región (Yauricocha emplea alrededor de 400 obreros). En 1986, la comunidad se dedicó a la piscicultura, echando semen de alevinos en varias lagunas.

C. Formación de las comunidades campesinas

Desde el Imperio de Hatun Yauyos, anterior a la invasión Inca, la región estaba dividida en "ayllus" los que en el momento de la Conquista, se agruparon para resistir a los ataques externos, luego a la presión de las "reducciones" (1). Este antiguo origen de la comunidad no impide que su formación haya seguido diferentes caminos según las coyunturas locales. Los casos de Casinta y Tomás ilustran bastante bien esta diversidad:

- El actual territorio de Casinta; pertenecía antes de la fundación de ésta, a la comunidad de Pampas, muy extendida y una de las más ricas de la cuenca que dejaba esas tierras sin cultivar. En 1792, el "indio tributario" Sebastián MARIANO, con la ayuda de sus cinco hijos, restableció un antiguo canal incaico para irrigar sus tierras. Pasaron muchos años antes de que lograra hacer valer su trabajo y ganara su título de propiedad. A partir de esa fecha, se pierden las huellas de lo acontecido con esta familia y del poblamiento de ese sector. Según fuentes orales, varias familias de Pampas descendieron poco a poco y colonizaron esta zona que ofrecía más autonomía (gracias a su alejamiento del centro de Pampas) y nuevas tierras que representaban un negocio muy interesante, en vista de su situación en el trayecto de la costa a Huancayo, pero perdían el acceso a la zona de pastos naturales de la "puna".

Casinta había iniciado un juicio contra Pampas por tierras a las cuales pretendía, cuando no era sino un pueblo (reconocido, con sus límites políticos) en 1930. Nueve años más tarde, el juicio se termina a favor de Pampas, pero habiendo vaciado las arcas de las comunidades. Entre tanto, en 1957, Casinta recibía su reconocimiento oficial como comunidad (en la época indígena) pero sin límites definidos.

Todavía hoy, Casinta no ha resuelto su problema territorial y debe su existencia únicamente a un acuerdo con la comunidad de Pampas, quien le permite el acceso al río Pampas, en el que se alimenta el canal más elevado y más antiguo de Casinta: Huanray. Este canal constituye pues el límite superior de Casinta que se extiende hasta Cañete. El sector de Pampruco, siempre en litigio, ha sido dividido en "Pampruco chico" para Casinta (se encuentra sin cultivar desde hace 15 años por falta de agua para irrigarlo) y "Pampero grande" que recibe el agua del canal de Pampas.

(1) Pueblos creados por los misioneros

Aunque las dos comunidades mantienen relaciones familiares y económicas, no faltan razones para criticarse mutuamente.

En Tómas, se encuentran huellas de ayllus de fines del siglo XVI; según fuentes orales, tres ayllus se habrían unido para formar el actual pueblo de Tómas. En esa época, el territorio comunal estaba ocupado parcialmente por haciendas y la explotación minera (nueve fundiciones en la Colonia) se agregó a una situación de conflictos y abusos. Las guerras coloniales debilitaron seriamente a la población animal, aparentemente muy numerosa en esa época.

Es solamente a partir de la República que Tómas podrá recuperar su prosperidad, sin minimizar por ello, las invasiones de las haciendas vecinas.

En 1896, el pueblo de Tómas es destruido por un incendio. Su reconstrucción, sólo 10 años más tarde, indica que la doble residencia (en el pueblo y en la puna), debía de ser muy generalizada en esa época.

En 1923, Tómas recibe el título de "Villa" (más honorífico que político) y su institución comunal es reconocida en 1927, aunque hasta 1933 sigue perteneciendo al distrito que lleva su nombre.

De 1914 a 1942, un largo juicio enfrentó la comunidad a una familia que ocupaba las mejores tierras de Sinhua desde 1802 (la hacienda Pata), juicio del que Tómas salió reforzada recuperando sus territorios.

Tómas es una comunidad que causa admiración en la región. Se dice que está "bien organizada" y aún más que sus habitantes son de "sangre azul". Durante mucho tiempo ha sido un modelo progresista y hoy en día teme perder esta imagen.

En las páginas siguientes veremos en qué medida la formación de esas comunidades influye en sus modalidades de funcionamiento actual.

D. Penetración del mercado

La provincia de Yauyos goza de una posición central entre la costa y los Andes, lo que enriquece los intercambios interregionales de los cuales puede sacar beneficios.

El valle del Mantaro mantiene relaciones constantes con las comunidades de la parte alta de la provincia (es el caso de Tómas). Las comunidades de la parte baja (a la que pertenece Casinta) están más ligadas a la costa y en particular al mercado metropolitano de Lima. El sistema de transportes en dirección a Yauyos (capital) marca el límite entre las partes baja y alta y los orienta hacia Lima o Huancayo.

Aquí también es necesaria una perspectiva histórica para comprender los cambios sociales y económicos anteriores al contacto con el capitalismo naciente.

Antes de la construcción de la ruta transversal que une San Vicente de Cañete con Huancayo, la provincia de Yauyos estaba aislada y la economía de las comunidades se basaba en la utilización de un máximo de zonas ecológicas que aseguraba una producción alimentaria vegetal y animal variada y en el trueque, que permitía complementar la dieta familiar con productos que no

existían en el lugar. El trueque como práctica generalizada, se extendía de la costa a la selva tropical. Igualmente, las relaciones interandinas estaban más desarrolladas que hoy. Sebastián MARIANO cuenta que hacía afilar sus herramientas en las minas de Huancavelica. El viaje hasta la costa representaba más o menos una semana con bestias de carga. Sin embargo, los campesinos no dudaban en realizar esas expediciones anuales que se hacían generalmente después de las cosechas.

La construcción de la ruta de 1948 a 1960, trastornó por completo esas prácticas campesinas, la penetración del mercado provoca una creciente monetarización de la economía local: los comerciantes llegan hasta las comunidades para comprar su producción y venderles utensilios de cocina, ropa y ciertos productos alimentarios, creando nuevas necesidades en los comuneros, utilizando la imagen valorizada de la capital. La dieta alimentaria será calculada cada vez más sobre el modelo urbano de consumo, incluyendo una buena porción de productos comprados como arroz, fideos, los que constituyen actualmente la base de la alimentación en la región, relegando a un segundo plano los tubérculos andinos.

El autoconsumo y el trueque, pierden su importancia relativa frente a la creciente mercantilización. Aunque la satisfacción de las necesidades alimentarias se vuelva el principal objetivo de la producción campesina, la venta de excedentes toma proporciones crecientes, mientras que el trueque pierde importancia, tanto a nivel cualitativo como cuantitativo: la calidad de los productos adquiridos ya no justifica el tiempo que se perdería en las transacciones. El trueque ya no está guiado por las relaciones de costumbre sino por un sabio cálculo que termina con el intercambio de cantidades demasiado pequeñas para ser comercializadas.

En los próximos capítulos, trataremos de comprender cómo reacciona la organización de la comunidad frente a las influencias externas, a través de sus instancias política, económica y social, sin olvidar la dimensión ideológica como sostén del conjunto.

2. Limitaciones de las funciones comunales

A. Asamblea general y poder de decisión

La directiva comunal es el "órgano responsable de gobierno y de administración de la comunidad" (1). Representa por lo tanto, el poder ejecutivo, compuesto por un presidente, un vicepresidente, un secretario, un tesorero y dos consejeros, todos elegidos por un período de dos años.

Sin embargo, el "órgano principal de la comunidad" (2) está constituido por la Asamblea General de Comuneros. La gestión de la comunidad en su aspecto institucional (subordinado a la legislación) y en su aspecto productivo, depende de las

(1) Ley N° 24656, artículo 13

(2) Ley N° 24656, artículo 17

decisiones que sean tomadas durante esas reuniones, en las que todo comunero calificado tiene el derecho y el deber de expresar su opinión por medio de la voz y el voto. Los temas tratados (1) son tan variados como la aceptación o el rechazo de las proposiciones (asimilación de nuevos comuneros, solicitud de exoneración para los de más edad a partir de 65 años para los hombres y de 60 para las mujeres, ayuda social para las personas necesitadas, distribución de parcelas, trabajos por realizar...), el balance financiero de la administración de las tierras comunales, la colecta de las cotizaciones por ocupación de tierras comunales y las multas por ausencia a las asambleas y faenas, la elaboración del calendario agrícola y (desde 1970) de prevención de enfermedades del ganado (baño, dosificación), el uso de las rentas comunales para obras de interés social, la planificación de proyectos de desarrollo y de faenas, etc.

Según la ley, las asambleas ordinarias deben tener lugar por lo menos dos veces al año y las extraordinarias todas las veces que se crea necesario para solucionar casos especiales. Como vemos, la coyuntura interna de la comunidad determina la frecuencia de las asambleas y la orientación de los temas tratados.

En Casinta, la institución comunal no tiene ninguna ingerencia en la actividad productiva. Aquí las asambleas son informales y coinciden con la distribución del agua que es la principal preocupación de los agricultores. Dentro de este contexto, son raras las ocasiones en las que los comuneros son informados por la administración de la comunidad, lo cual procura una gran autonomía a su directiva y le deja un gran margen de decisión. Además, la falsificación de los registros de comuneros, incluyendo esposas y emigrados, favorece al fortalecimiento de un grupo dominante: durante seis años (del 80 al 86) una misma familia se turnó en la dirección de la comunidad.

En Tómas, la situación es distinta: las asambleas ordinarias tienen lugar cada tres meses y pueden durar hasta cuatro días consecutivos, tocando todos los temas citados con anterioridad y hay una gran participación de los comuneros. Las decisiones dependen de un consenso que puede ser manipulado sin embargo, por los miembros influyentes de la comunidad. Más que la posición económica, es una posición de prestigio que valoriza sus opiniones: el contacto con el mundo exterior (ya en sí sinónimo de poder) a través de parientes, profesores, ingenieros o abogados. Una experiencia de buena gestión en los cargos comunales ocupados anteriormente gana la confianza del pueblo.

En los dos casos, hay que notar que la función principal de la institución comunal es la de regular las desigualdades de una estructura que tiene por principio la democracia y que la asamblea comunal participa en esta función.

Sin embargo, el poder democrático atribuido a esta instancia tiende a minimizar los otros aspectos de la organización comunal, cuyo mecanismo más determinante es la actividad económica. Es a través de ella que la lucha por el poder va a manifestarse con mayor energía.

(1) Según observaciones hechas en el mismo terreno.

B. Control de recursos

Esta función de la institución comunal aparece como la más importante. Según la Ley, se refiere a lo que justifica una organización comunal en torno a la producción agropastoral: la propiedad de un territorio, su utilización igualitaria por familias que lo trabajan directamente, y en el marco de la reciprocidad interfamiliar. Siempre dentro de la Ley, el usufructo de tierras comunales por las familias está sujeto a tres limitaciones: el régimen de tenencia prohíbe el acaparamiento de tierras, éstas deben ser administradas directamente por las familias a quienes se les han adjudicado, las que deben igualmente, limitar el número de animales en los pastos naturales. Esas limitaciones responden a preocupaciones mayores: preservar la igualdad entre familias comuneras y conservar los escasos recursos de la comunidad. La conducción directa de las parcelas sugiere que no se puede admitir ninguna forma de especulación: las parcelas se distribuyen para la subsistencia de las familias cuya principal fuente de ingreso es la agricultura.

A pesar de todo, el acceso a los recursos, en la práctica, no es tan igualitario como en la teoría. Las comunidades de Casinta y Tomás presentan modalidades distintas en ese aspecto.

En Casinta lo que predomina es la pequeña propiedad privada, con gran disparidad entre los comuneros; varía de 0 a 8 hectáreas y media de tierras irrigadas. Las tierras comunales, salvo 2 hectáreas de alfalfa, están sin cultivar, pues la escasa pluviometría no permitiría el trabajarlas sino al precio de un gran esfuerzo y con rendimiento muy pequeño.

Toda la actividad agrícola y ganadera en los campos de alfalfa depende de la irrigación cuyos beneficiarios se agrupan en una asociación. Es evidente que los que más se benefician con el agua son los más grandes propietarios. Por lo tanto son ellos los que tienen mayor interés en el mantenimiento de los canales, en evitar la pérdida del escaso líquido y en la construcción de nuevas infraestructuras. La asociación de utilizadores domina de este modo el sistema de producción, a través de la distribución de turnos de riego y la organización de las faenas. La fiesta de la limpia de acequias, toma aquí todo su valor simbólico.

La institución comunal se encuentra así relegada a un segundo plano y no tiene ninguna influencia en los factores de producción, como tampoco en las diferentes etapas de ésta. No le queda sino un escaso margen de intervención; además, el presidente no escoge a sus colaboradores por su competencia, sino por las relaciones personales que lo unen a ellos.

Como la población es escasa, es muy importante el incorporar a los comuneros sin tierras a la producción y motivarlos para que colaboren en los trabajos de interés colectivo.

Por el contrario, en Tomás, aparte de 4 ó 5 hectáreas alrededor del pueblo, todas las tierras, tanto agrícolas como ganaderas, son comunales y de uso familiar.

Aquí la institución comunal ejerce su control de manera más tangible: determina la distribución de las parcelas agrícolas

y de los pastizales, fija las fechas de sembrío y de cosecha en los sectores correspondientes, según la rotación de cultivos, percibe los impuestos según el número de animales poseídos y fija la fecha del baño general del ganado. Las familias son libres de trabajar o no la tierra o de hacerlo cuando ellas lo deseen, el único imperativo es el clima, pero no pueden escoger el lugar, (sector) ni el producto a cultivar.

Por el contrario, la actividad más importante es la más lucrativa, la ganadería escapa cada vez más al control comunal. La extensión de los pastizales recibidos para su usufructo está en función del número de animales poseídos: el pago por cuotas da derecho a esta distinción y no hay límite en el número de cabezas de ganado. Si a este acceso diferenciado le agregamos la herencia de las parcelas, resulta un acaparamiento progresivo de las mejores tierras y de las mayores extensiones, por una minoría de comuneros.

En conclusión, en los dos casos, el acceso diferenciado a los recursos más importantes, debilita el control ejercido por la comunidad y reduce en la misma proporción la función comunal de conservación de territorio.

C. Garantía de derechos y deberes de los comuneros

Este tema proporciona dimensión política a las dos funciones comunales ya presentadas. Según la Ley "Todos los comuneros tienen derecho a utilizar los bienes y servicios de la comunidad, en la forma establecida por su estatuto y por los acuerdos de la Asamblea General. Además los comuneros calificados tienen derecho a elegir y a ser elegidos para los cargos de la comunidad y a participar con voz y voto en las asambleas generales.

Las obligaciones de los comuneros son: respetar las normas establecidas en la presente Ley y en los estatutos de la comunidad, asumiendo los cargos y comisiones que les serán designados y obedecer a los acuerdos de sus órganos de gobierno" (1).

Si la comunidad preserva los derechos de todos sus miembros a través de un gobierno democrático y un control permanente sobre los recursos comunales, tiene que garantizar también su propio funcionamiento institucional, caracterizado principalmente por dos tipos de actividades: la asamblea general y el trabajo comunal o faena.

Las decisiones tomadas en la asamblea forman parte de las normas que rigen la vida de la comunidad. Transgredir esas reglas significa desolidarizarse del grupo al cual se pertenece.

Por su parte, el trabajo comunal constituye la única posibilidad de mejorar las condiciones de vida y de trabajo del conjunto de las familias comuneras, para la construcción y el mantenimiento de infraestructuras urbanas o de producción. Gozar de los bienes y servicios de la comunidad significa participar en esta actividad colectiva fundamental.

(1) Artículo 6 de la Ley N° 24656. El Reglamento de 1970 era más explícito en ese punto.

La ausencia en las asambleas o faenas, así como la infracción a las normas comunales son sancionadas con una multa y pueden ir hasta el rechazo del que ha delinquido, según la falta cometida.

Casinta y Tómas presentan en este punto una significativa diferencia que puede ser considerada a partir de los factores: el acceso a los recursos comunales y el tiempo disponible de los comuneros.

En Casinta, el propietario privado favorece el comportamiento individualista. Hemos visto que el control de recursos está subordinado a la distribución del agua, que es el elemento central de la actividad comunal. Resulta que las asambleas generales realizadas en el momento de la distribución del agua, no tratan sino de cuestiones precisas y que la motivación para las faenas está directamente ligada al mejoramiento del sistema de irrigación o a facilitar la comercialización, como la construcción de una ruta. También el único medio de motivar a los comuneros es el permitirles el acceso a nuevas infraestructuras, lo que equivale a una redistribución de los recursos. Por otra parte, el corte de agua es una sanción que no puede aplicarse sino a los trabajos de mantenimiento y construcción de infraestructura.

A la larga, este estado de deterioro de la institución comunal se ha agravado por la situación socioeconómica de Casinta: la escasa participación en las actividades comunales está ligada esencialmente a la pluriactividad económica y a la inestabilidad de la población. Además la fuerte emigración que reduce la mano de obra disponible para las faenas, las actividades comerciales o salariales generalizadas, constituye un obstáculo en la participación regular de la vida comunal y representa una mayor oportunidad en relación a las ventajas que puede aportar una asamblea o una obra de interés colectivo (recordemos que no es el caso de las infraestructuras de irrigación), puesto que los alcances frente a la institución comunal son muy limitados.

El descenso demográfico engendra igualmente un relajamiento al respecto de las normas legales: los registros de comuneros son aumentados fraudulentamente por las esposas de éstos y por algunos emigrados. Se observa una gran negligencia en las sanciones obtenidas, pues se ha establecido un comercio con el pago de una multa como solución a la falta de disponibilidad.

En Tómas, ciudad en la que las familias dependen de la instancia comunal para tener acceso a los recursos, las asambleas y las faenas son consideradas como momentos importantes a los cuales hay que asistir pues los comuneros se sienten concernidos tanto por las decisiones que puedan ser tomadas como por los trabajos realizados para la colectividad. El número de días de faena por comunero y por año, ha sido elevado a 36 días en 1987, cuando era de 24 el año anterior, y a pesar de algunas reticencias, este aumento fue acordado, pues se justificaba a causa de los numerosos trabajos emprendidos.

En Casinta, el número de días de faena no se fija con anterioridad, pero es bastante menos importante que en Tómas. Sin embargo, hay una restricción, la posesión definitiva de las parcelas garantiza una seguridad que será difícilmente

cuestionada en una asamblea. Además, aquí también, la individualización de la producción y del producto social, por lo menos en lo concerniente a la ganadería, engendra, sobre todo en los comuneros más pudientes, un cierto desinterés en lo que atañe a la colectividad.

La garantía de cohesión en torno a las normas comunales se apoya en el poder de la institución y en los intereses de los comuneros. Las tendencias divergentes que están en oposición con la naturaleza de la comunidad, corresponden a una mayor disparidad social y económica. El rol de la comunidad será por lo tanto el de atenuar esas diferencias y reunir a sus miembros alrededor de objetivos comunes, y, parecería que Tomás, a pesar de algunos problemas, lo logrará mejor que Casinta.

En los capítulos siguientes, examinaremos cómo la organización de la economía y las influencias que recibe del exterior, pueden explicar la situación de crisis del sistema comunal.

3. Organización de la economía en un sistema comunal diferenciado

A. La tenencia de la tierra

No es exagerado el afirmar que todo el sistema económico comunal repose en el control comunal de los recursos productivos y en la tenencia de la tierra. Ya hemos visto que aún en las tierras comunales, las familias tienen una gestión autónoma de los recursos más importantes, lo cual conduce a un acceso diferenciado, perjudicial para la distribución de las tierras a las nuevas generaciones. En Casinta y en Tómas, la herencia es el medio más corriente de obtener tierras, lo que favorece el acceso diferenciado a éstas.

Como en Tómas las mejores parcelas están ya repartidas, la estrategia de los jóvenes comuneros consiste en esperar la jubilación de sus padres para pretender a la posesión de sus tierras, en lugar de instalarse en zonas aisladas o poco productivas.

El alquiler de pastizales por la institución comunal, a los que no son comuneros, terminó definitivamente en los años 50, ante la presión que ejercía la propia población de Tómas sobre el espacio disponible. Sin embargo, era importante continuar ocupando los territorios limítrofes para evitar la invasión del ganado de los vecinos, lo que dió lugar a una distribución de parcelas recuperadas de esta manera, para los nuevos comuneros.

A nivel familiar, los terrenos en posesión de los comuneros, no pueden ser ni vendidos, ni alquilados, ni administrados por otros (salvo algunos casos excepcionales, como en el caso de los hijos de los comuneros que no tienen aún su propia parcela): el manejo directo de las tierras es ley, lo cual no impide la existencia de un incalculable número de pastores. Pero el asalariado no entra en esas restricciones, aún si en ese caso, equivale con frecuencia a una administración indirecta.

Aquí, la única solución al problema de acceso diferenciado a los pastizales naturales, sería la rotación de los rebaños en las parcelas, pero es difícil a causa de la costumbre y la razón que se invoca frecuentemente es que "los animales no se acostumbran al cambio", lo cual hace que los comuneros privilegiados se beneficien con esta situación.

La propiedad privada es aparentemente muy compleja en Casinta: como se encuentra en territorio comunal, los títulos de propiedad privada no deberían existir, aún si la venta de tierras está generalizada.

A principios de siglo, las tierras se cambiaban por productos. Esta política se transformó poco a poco en "aparcería" (1) aportando una fuente de trabajo a los comuneros sin tierras.

(1) Fórmula que existe desde la época de las haciendas que consiste en: para el propietario, en proporcionar tierra, herramientas y semillas; para el aparcerero o colono, en aportar su trabajo, luego, la cosecha se reparte en dos, mitad para cada uno.

Con esta administración indirecta de las parcelas, se constata que las herencias se ponen al día rara vez, lo cual crea obstáculos en la contabilidad familiar.

Hace 15 años, la sequía provocó el abandono de numerosas tierras que la comunidad recuperó en 1984, al realizar un proyecto de ensanchamiento del espacio irrigable.

En la segunda parte de este trabajo veremos cómo las dos comunidades tratan de dar una solución colectiva al problema fundamental de la tenencia de la tierra.

B. El uso de la tierra

Independientemente de su tenencia, las tierras de Casinta y Tomás están repartidas de la siguiente manera:

CUADRO N° 2: Repartición de las Tierras en Tomás y Casinta

COMUNIDADES	TOTAL TERRITORIO	TIERRAS AGRICOLAS		PASTIZALES EXTENSIVOS	TIERRAS SIN CULTIVAR
		IRRIGADAS	NO IRRIGADAS		
Tómas	30078 ha.	- 5 ha.	80 ha. (2)	2800 ha.	1780 ha.
Casinta	-595 ha. (3)	142.5 ha.(1)	-.-	-.-	452.4 ha.

(1) Promedio por comunero, 1.25 ha. Coeficiente de variabilidad 121.5 %

(2) Promedio por comunero 0.43 ha.

(3) FUENTE : Evaluación de L. Caveró. Como la comunidad carece de límites reconocidos, nos basamos en los acuerdos con Pampas (Ver p. de la comunidad de Casinta).

FUENTE : Notas tomadas en el terreno mismo.

A pesar del margen de error posible, esas cifras explican las orientaciones de la agricultura y la ganadería en relación a la disponibilidad de las tierras, así como las posibilidades de expansión de la actividad agropastoral.

Es así que Tomás muestra una gran predisposición por la ganadería extensiva, mientras que Casinta ve reducida su agricultura a los terrenos irrigados solamente. En razón de este factor limitativo, los comuneros de Casinta se ven obligados a practicar la cría de bovinos, así como la de ovinos y caprinos en los campos de alfalfa. Estas dos últimas especies no pueden aprovechar el beneficio de los pastos naturales sino durante dos meses después de la estación de lluvias (Mayo-Abril). Además de la cría de bovinos, que es lo más lucrativo gracias a la venta de

quesos, que están muy bien cotizados en el mercado urbano (1), las tierras de Casinta son reputadas por el excelente maíz que crece allí. También producen, en orden de importancia: papas, trigo, zanahorias y otras legumbres verdes en pequeña cantidad, y desde hace algunos años y en proporción ascendente, el sembrío de manzanos.

En Tómas, la agricultura está organizada a partir de la rotación de 4 tipos de cultivo (papas, tubérculos andinos, ocas, ollucos) habas y finalmente cebada, en nueve sectores en los que cada comunero cultiva parcelas muy divididas, con un reposo de cinco años para cada una de las secciones.

En 1985, la población inscrita en el "libro pecuario" de la comunidad de Tómas, se elevaba a: 27,399 cabezas, de las cuales 11,828 ovinos, 10,262 alpacas, 4,028 llamas, 818 bovinos, 201 caballos, 167 caprinos y 95 asnos.

Parece que la población animal ha bajado considerablemente en relación a lo que era todavía en los años 50, ésto según informes de Tómas, pues el libro al que nos referimos (poco fiable por la dificultad de control debido a la gran extensión del territorio), no deja aparecer tal diferencia.

Difícilmente se podrían comparar los calendarios agrícolas de Casinta y Tómas que tienen recursos y organización de trabajo totalmente diferente entre ellas.

Lo que predomina en Casinta es la agricultura irrigada y la ganadería está directamente asociada al hecho de su práctica en los campos cultivados de alfalfa que se encuentran mezclados con los terrenos agrícolas. Luego, los campesinos pueden, frecuentemente, trabajar la tierra al mismo tiempo que vigilan al ganado.

Por el contrario en Tómas, la ganadería y la agricultura están completamente separadas. Las tierras agrícolas no representan sino una escasa extensión, luego, el tiempo de trabajo que les es consagrado es mínimo. Además los rebaños se encuentran en tierras alejadas del pueblo (alrededor del cual se encuentran repartidos los terrenos de agricultura), lo que implica una presencia permanente de por lo menos una persona en la parcela dedicada a la cría de ganado.

Si se combina el tiempo de trabajo entre agricultura y ganadería, se observa que en Casinta, los agricultores-ganaderos (lo cual no es la situación de todos los comuneros) están ocupados todo el año, con más intensidad de Enero a Marzo por el cultivo del maíz y en Agosto por la cosecha del mismo, así como en Mayo por la preparación del terreno para los otros cultivos.

En Tómas, la agricultura ocupa a los campesinos de Enero a Marzo, luego en Mayo, en pequeñas proporciones. La ganadería necesita una atención especial de Enero a Marzo por la esquila de las alpacas, luego de los carneros, en Mayo por el baño general y en Noviembre por el nacimiento de las crías, además de la vigilancia permanente de por lo menos una persona por familia, según el tamaño del rebaño. En la puna, la artesanía (esencialmente el trabajo de la lana y el tejido) es una práctica inseparable de las actividades cotidianas. Toma mayor importancia

(1) 50 Intis el kilo de queso en Mayo de 1987

en Junio y Julio, para preparar la tierra de siembra que se realiza en Agosto con las comunidades del valle del Mantaro.

Todos estos trabajos dejan poco tiempo libre a los campesinos que deberán emplear a un personal asalariado para de esta forma, tener tiempo, ellos mismos, para dedicarse a otras actividades.

C. Formas de trabajo

"Ayuda mutua", "reciprocidad", son las expresiones que se oyen con más frecuencia para calificar la organización de trabajo en el sistema comunal. Esas nociones han perdido actualmente, gran parte de su contenido.

Cuando se interroga sobre ese punto a los campesinos de Yauyos, la respuesta más frecuente es que ellos utilizan muy poco o en absoluto ese sistema de trabajo y que las comunidades que han permanecido más cercanas a la organización incaica, son Huantan y Vitis (en la parte alta de Cañete). Si la ayuda mutua ya no es una práctica generalizada, no deja de ser medio útil para obtener mano de obra barata y que ha dejado su huella en las relaciones de trabajo.

El desarrollo del empleo asalariado al interior de la comunidad no debe disminuir la importancia otorgada a las transacciones no remuneradas (no monetarizadas). Proponer un trabajo a un peón, implica un ceremonial más cercano al intercambio de servicios que a la subordinación, y a pesar de recibir un salario, el peón recibe comida, alcohol, y, por ciertos trabajos como la esquila de ovejas y alpacas, coca.

En la época de las cosechas, que corresponde a la época de mayor demanda de mano de obra, los "salarios aumentan" pero en realidad, son pagados exclusivamente en productos.

No es tampoco raro encontrar trabajo a medias o en aparcería; esta clase de contrato, descrito anteriormente, se realiza con frecuencia entre los miembros de una misma familia, incluyendo a los compadres.

Esta práctica está muy generalizada en Casinta, donde los "grandes propietarios" residen poco en el pueblo, o son parejas ancianas que sufren por la falta de mano de obra. La cantidad de tierras en aparcería, varía según el tipo de cultivo, en los cultivos de hortalizas puede llegar hasta 1 hectárea; en los árboles frutales y la alfalfa, puede elevarse hasta 3 hectáreas o más si el propietario está siempre ausente y no posee animales.

La aparcería es prácticamente la única alternativa, para los comuneros sin tierras, de trabajar para su propio consumo. Es importante tanto en calidad como en cantidad.

En Tomás, la extensión de la agricultura es tan pequeña, que no justificaría esta clase de contrato, pero en cambio, se practica mucho en ganadería. El hecho de tener que vigilar al rebaño en la puna, obliga cada vez más a los comuneros (esencialmente a causa de la escolaridad de los hijos y de la urbanización de Tomás) a dejar sus animales a cargo de un pastor, generalmente mal pagado, (400 Intis en Mayo de 1987) y que a veces no es de la comunidad.

La carencia de control debida a lo alejado de los pastizales, ha ocasionado, en numerosos casos, la extinción progresiva de grandes rebaños que eran cuidados por pastores. Parece que la mejor solución es hacer que éstos participen en el producto, pagándoles exclusivamente con la mitad de las crías. Y aún en ese caso, la gestión de los animales adultos es muy difícil de controlar.

Una de las prácticas típicas de las comunidades ganaderas en campos de alfalfa (como es el caso en Casinta), consiste en prestar las vacas que están produciendo al propietario de un campo, durante el tiempo del "corte" por los animales, aprovechando la leche para la fabricación del queso. En Casinta el propietario de una manada de 10 a 20 vacas se ve reducido a ese sistema de préstamo a falta de espacio cultivable. Pero según su propia producción, en otro momento puede también recibir vacas en sus prados. En el caso de la aparcería en un campo de alfalfa, es el aparcerero quien recibe el producto de las vacas prestadas.

Sucede también que los miembros de una misma familia reúnan los rebaños en uno solo para reducir la carga que representa el cuidarlos, pero sobre todo cuando se trata de parientes que residen fuera de la comunidad. El mismo caso se produce en Tómas, pero en ese caso, sólo el comunero que tiene los animales a su cargo, tiene derecho a una parcela de los pastizales comunales. A las razones precedentes, se agrega la herencia de los padres, la indisponibilidad de las familias y la falta de confianza en los pastores. Muchas comunidades de la microrregión tienen "sociedades de obreros" que en general tienen una experiencia muy antigua y reproducen el "ayni" y la "minka" o "minga" de trabajo recíproco ancestral con un componente salarial. Esta forma de trabajo ha evolucionado sin duda desde su creación, bajo la influencia de la emigración y de la gran demanda de mano de obra. Casinta cuenta con una sociedad compuesta por 7 comuneros de los cuales 4 no poseen tierras. Trabajan juntos tres días por semana y a su turno, cada uno es patrón. Los comuneros sin tierras, venden su turno a un propietario por 280 Intis (40 cada uno), lo que representa una fuente importante de ingresos. Los que poseen tierras utilizan gratuitamente a sus asociados en los grandes trabajos, como son la preparación de la tierra para el sembrío, la reparación de los muros de los andenes o de los medianeros y a veces en la deshierba. A su vez, cada uno se compromete a pagar las dos primeras comidas y el alcohol, ésto también está a cargo del propietario que compra un turno. Además, la sociedad puede aceptar contratos específicos, como por ejemplo, para la construcción de una casa, lo cual recuerda a la minka, pero con un salario.

A pesar de la diversidad de las formas de trabajo, la mano de obra familiar es siempre la más utilizada. La actual distribución de tareas entre los esposos y los hijos muestra la transformación en la composición de la familia. Tradicionalmente, la mujer se encarga de la casa, de los hijos, de los animales del gallinero, de la siembra y de las cosechas; el hombre se ocupa de los grandes trabajos agrícolas, de la construcción, de recoger madera para la cocina, ayudado por los hijos que son también los

que cuidan a los animales en los pastizales. Esta imagen se ha transformado completamente con el impacto de la emigración y la escolaridad de los hijos.

En el pueblo de Tómas, no es raro encontrar a los hombres hilando la lana y ocupándose de los hijos y de la casa, mientras la esposa permanece en la puna.

En Casinta, las mujeres solas (que son bastante numerosas) asumen la responsabilidad de todo el proceso productivo hasta una edad bastante avanzada.

D. Tecnologías y rentabilidad del trabajo

El uso de la tierra y de sus formas de trabajo, proporciona un conocimiento más profundo del sistema de producción de las unidades familiares, programas que nos permiten el abordar, ahora, sus aspectos tecnológicos.

La escasa capacidad productiva de los suelos andinos, es una noción generalizada para calificar los medios de reproducción de las familias comuneras, pero hay que insistir en su relatividad.

Es cierto que la mayor parte de la agricultura andina se practica en suelos de acentuado declive y que los andenes incaicos han podido rectificarse parcialmente. Ese sistema de terrenos da un aspecto de retazos a los terrenos de cultivo, y el arado de yunta puede entrar ahí muy rara vez. La herramienta más utilizada para preparar los suelos, que con frecuencia se han endurecido mucho por los años de reposo, es la chaquitaclla (especie de laya). La rentabilidad del trabajo, sobre todo en el caso precedente, es bastante inferior que en las tierras bajas e irrigadas, aún si son trabajadas con las mismas herramientas. Aquí el arado de bueyes puede entrar a algunas parcelas y en Casinta, los dos propietarios que poseen bueyes, con frecuencia los alquilan por 150 Intis al día (Mayo 1987).

Los fertilizantes químicos y los productos fitosanitarios, son empleados muy rara vez por los campesinos, que echan sobre todo estiércol en las tierras cultivadas. El riesgo permanente de perder la cosecha (y sin duda la escasa productividad es debida a eso) no permite que los campesinos se lancen a hacer inversiones semejantes. Es un riesgo que corren con mucha facilidad cuando se trata de cultivos comerciales, como es el caso de los manzanos de Casinta o de ciertas variedades de papas en Tómas. La razón es que el rendimiento de ellas, se manifiesta en una ganancia monetaria más elevada y de esta manera, reduce el riesgo.

En lo concierne a la ganadería, en Tómas como en Casinta, se le considera como una importante fuente de ingresos, pero también como un "Banco". Invertir en la compra de un animal, no puede traer otra cosa que no sean ventajas (teniendo en cuenta la disponibilidad de los pastizales) y las pérdidas son raras. El ganado goza también de una atención particular, pero que es muy limitada por la falta de formación de los criadores. En Tómas, el baño y la vacunación de los animales se planifican en asambleas y el trabajo en las unidades de producción ovina y de alpacas, nos da un ejemplo de buena gestión.

Sin embargo, los problemas más graves en esas dos comunidades son: en Tómas, el número de animales en los pastizales, pues acarrea una degeneración de los pastos de la puna, y en Casinta, la aparición de hierbas malas ("chonquin") que saturan rápidamente la alfalfa. En Casinta como en Tómas, sería indispensable una medida de racionalización del número de animales para el control comunal, lo que ya existe en otras comunidades vecinas como en Huancayo.

Por lo tanto, vemos que la agricultura y la ganadería se encuentran ante serias limitaciones en su desarrollo, tanto por las condiciones físicas del medio como por la gestión, así como también por la falta de conocimientos técnicos y de rigor institucional.

Por su lado, las familias campesinas persiguen objetivos individuales que tienden en relegar a un segundo plano a las actividades agropastorales y las ganancias son rara vez reinvestidas en la producción, por lo menos en la tradicional. Esta situación permite tener como conclusión, que la crisis del sistema agrícola encontraría su origen en la limitación al desarrollo de las fuerzas productivas, pero que se habría agravado en estos últimos años por la emigración y la diversificación de las actividades de las familias campesinas.

4. Alternativas individualistas de las familias campesinas

A. Monetarización de la economía campesina

Los capítulos precedentes enfocan el sistema comunal como un espacio político y económico estrechamente relacionado a través de las normas de conducta y el derecho de costumbre. También muestran que el poder ideológico y el control sobre las familias se encuentran en la actualidad fuertemente dominados, reflejando un conflicto entre los intereses colectivos e individuales, que pone en peligro las bases de la estructura comunal.

El presente capítulo tiene como fin, mostrar cómo las familias comuneras reaccionan individualmente ante las políticas agrícolas que afectan a la totalidad del país.

La economía campesina no es comprendida aquí según la definición (ampliamente controvertida) que da Chayanou. El contexto comunal no permite separar la gestión económica de las familias de la gestión que depende directamente del control comunal. Sin embargo, es importante el diferenciarlas para poder realzar la parte de iniciativa familiar en el comportamiento económico global de la comunidad y su influencia en el funcionamiento institucional de ésta.

Aún cuando el control comunal de la producción es bastante estricto, ello no impide que los campesinos escapen a estímulos externos a la comunidad. Es importante recordar que el sector más lucrativo, en ese caso la ganadería extensiva, es la que más escapa a ese control, cuando es lo más importante en la actividad campesina global.

La penetración del mercado, tanto por la ruta como por la mina, ofrece nuevas alternativas:

- En Tómas, la proximidad de la mina ha permitido migraciones temporales, que no obligan al comunero a abandonar su condición de agricultor-ganadero, al mismo tiempo que le aporta una fuente suplementaria de ingresos. La educación de los hijos, un modelo de consumo urbano, los viajes cada vez más fáciles, han transformado una economía monetaria en una economía en la que el dinero se ha vuelto indispensable, pero en la que el objetivo final es siempre la adquisición de mercaderías. M/D.M (1) o D.M., para el empleo asalariado. Hablar de monetarización de la economía no siempre significa acumulación. Aún si unos cuantos comuneros llegan a ese nivel, los recursos de la comunidad no permiten alcanzarlo y es solamente por medio de una actividad extracomunal (asalariado-comercio) que el comunero puede realmente entrar al sistema capitalista (D.M.D.).

- En Casinta, a pesar de la pequeña propiedad y de la gran libertad de cada una de las orientaciones productivas, ninguno de los residentes permanentes ha alcanzado un nivel de acumulación.

- En Tómas, el medio más rápido de enriquecerse reside en el comercio de lana y de carne. Desde ya, el criador de 100 alpacas puede ganar en 1987, 32,000 Intis en la venta de lana blanca. Los criadores-negociantes, transportan a lomo de mula los productos recolectados en la comunidad hacia el valle del Mantaro o a Huancayo, llegando a veces hasta el gran centro minero de La Oroya. La doble residencia de algunos comuneros acomodados (entre Huancayo y Tómas) les proporciona una posición de intermediarios privilegiados en el comercio de animales. Los beneficios obtenidos son a veces lo suficientemente importantes como para financiar la compra de una camioneta y de esta manera agilizan el transporte de mercadería.

De esta manera se puede constatar que los comuneros pudientes, más que reinvertir sus ganancias en la producción, se sienten cada vez más atraídos por la ciudad en la que construyen su casa y eventualmente instalan un comercio, contribuyendo así, a largo plazo, a la descapitalización de la producción y de la ganadería en particular, tanto en Casinta como en Tómas.

En los dos casos, la acumulación de capital y la descapitalización del sector agrario, son el resultado de una fuerte tendencia a la emigración que poco a poco atrae a toda la familia.

El caso contrario, la corriente de la ciudad hacia la comunidad es muy limitada.

B. La emigración

Si la ruta ha facilitado el éxodo rural, la causa de éste se encuentra en las condiciones desfavorables que encuentran las nuevas generaciones en su comunidad y el desarrollo de la información que hace que las ciudades sean más atractivas.

El concepto de limitaciones en el desarrollo de fuerzas productivas, ha sido el más utilizado para calificar la situación

(1) M = Mercadería
D = Dinero

de las comunidades campesinas, con el impacto de la expansión latifundista. Hoy en día ya no es suficiente explicar el bloqueo de la situación. El crecimiento demográfico plantea el problema de acaparamiento de tierras y el acceso diferenciado a los recursos comunales.

Casinta ilustra perfectamente ese problema: la fuerte emigración ha reducido el número de comuneros (reales) = 42, de los cuales 14 (1) se encuentran desprovistos de tierras. Las posibilidades de ensanchar la frontera agrícola son limitadas por la pequeña extensión del territorio comunal, la rareza de las lluvias y la falta de canales de irrigación. El reciente proyecto de construcción de un canal para irrigar alrededor de 60 hectáreas, una parte de las cuales sería distribuida a los comuneros sin tierras, ha provocado el regreso de varios jóvenes, que son los que más han contribuido al adelanto de los trabajos, lo que demuestra que la emigración no es siempre el resultado de una elección deliberada.

Si bien el problema de las tierras existe en Tomás, él es menos agudo. Ahí la comunidad dispone de un inmenso territorio y aunque los pastizales no sean todos de la misma calidad, el distribuir las parcelas es siempre posible. En cuanto a las tierras agrícolas de mucho menos extensión, no representan sino un relativo interés y algunas parcelas son abandonadas por los que las usufructúan.

La emigración representa a la vez la búsqueda de un mejor nivel de vida (atractivo de la ciudad, servicios y educación) y la necesidad de obtener ingresos monetarios.

Los campesinos toman conciencia de que sus condiciones de vida son difíciles. La educación representa una salida para que sus hijos no vivan en la "ignorancia" de sus padres y puedan acceder a profesiones que tengan algún valor. A pesar de los esfuerzos nacionales por multiplicar las escuelas, desde los años 40, los largos años pasados sin colegios secundarios en la región, ha provocado una fuerte emigración de jóvenes y los retornos son raros, lo cual priva a las comunidades de su población más activa y dinámica.

(1) Los censos en Casinta eran imposibles de obtener, nos basamos en el número de comuneros actual y en la información obtenida oralmente.

C. Educación: espejismo

Hasta los años 60, la mayor parte de las comunidades de la provincia, tenían solamente acceso a la educación primaria. A partir de esa época, numerosos colegios secundarios abrieron sus puertas y podrían recibir actualmente a la totalidad de los niños en edad escolar. Sin embargo, la educación en la comunidad no ha podido contener el éxodo rural y las familias que tienen la posibilidad, envían a sus hijos a estudiar a Lima o a Huancayo.

Si por un lado la educación se ha vuelto una necesidad, por otro lado la ciudad forma parte de la formación recibida. Además el nivel general de las comunidades es muy bajo.

Según los estatutos de la comunidad de Tomás, los niños están obligados (e igualmente por la ley de sectorización de la educación) a proseguir sus estudios en el colegio local. En caso de infracción, los padres son merecedores de la expulsión de la comunidad. A pesar de todo, actualmente el número de niños en el colegio cubre apenas la cifra requerida para no cerrar el colegio secundario.

En Casinta, el problema se presenta en otros términos porque no existe sino educación primaria y el colegio de Pampas se encuentra demasiado lejos (4 horas de camino a pie).

Las consecuencias de la emigración de los hijos se manifiesta a varios niveles en las familias: la educación tiene una importancia contradictoria. Si bien es cierto que los padres asumen enormes esfuerzos materiales (el financiamiento de los estudios al mismo tiempo que la pérdida de mano de obra familiar) para asegurar a sus hijos una educación, a la cual, con frecuencia, ellos no pudieron acceder, es también cierto que ésta es recibida en condiciones desfavorables para los escolares: al mismo tiempo que van al colegio, continúan contribuyendo a los trabajos familiares (1), reciben una alimentación insuficiente, no tienen ningún sostén moral de parte de sus padres, etc. La tasa de ausentismo es muy elevada y muy numeroso también el abandono de los estudios. Además las escuelas están equipadas de una manera muy deficiente.

Esta situación induce a muchos padres a creer que en la ciudad sus hijos estudiarán en mejores condiciones, lo que no es siempre el caso. Sin embargo los esfuerzos financieros por alcanzar este objetivo, han contribuido en gran parte a la descapitalización de las explotaciones, las familias están obligadas a separarse de sus animales a medida de sus necesidades.

El prestigio que significa tener hijos con un oficio, compensa ampliamente los gastos ocasionados, pero la formación recibida es tan poco adaptada a la realidad del mundo rural, que los retornos son raros y en general muy poco provechosos para la comunidad.

Estos cambios se manifiestan a su vez en las actividades familiares, como lo veremos seguidamente:

(1) En la provincia, los hijos de 6 a 14 años trabajan, 1.28% de los urbanos y 3.87% de los rurales.

D. Diferenciación social y diversificación de las actividades

Uno de los objetivos de las encuestas hechas a una familia de Casinta y otra de Tomás era el establecer una relación entre la historia del hogar, a partir de sus recursos (heredados o adquiridos) su composición actual (número de miembros, sexo, edad, número de estudiantes y de emigrados) y las actividades practicadas por los miembros de la familia.

Las familias de Casinta y Tomás son familias numerosas, con un promedio de 6 hijos. En Tomás la mayoría de los "jubilados" (en relación a su estatuto de comuneros) se quedan en la puna con los animales, en general muy poco numerosos, lo cual es una solución para los hijos, que les dejan sus animales a cargo. Los de Casinta trabajan la tierra mientras tienen fuerzas para hacerlo, ayudados algunas veces por sus hijos o nietos, o bien emigran a la ciudad para reunirse con sus hijos.

En Tomás, las quince encuestas mostraron continuidad entre el nivel de propiedad de los primeros. Los jóvenes que no poseen nada, tienen siempre el recurso de ir a trabajar a la mina y con ésto obtienen un salario que les permite hacerse un lugar en la sociedad de ganaderos a la cual pertenecen siempre, y de este modo aseguran su vejez.

En una familia de seis hijos, la mayoría emigra a causa de los estudios o para buscar trabajo. Ya la mina no proporciona la seguridad de un empleo como hace 20 años y la gente busca las comodidades que no encontrará en Yauricocha a 4600 m.s.n.m., ni en la puna. Sin embargo, la emigración refleja sobre todo la imposibilidad de mejorar las condiciones de trabajo en el lugar, reflejando también la casi total imposibilidad de adquirir tierras para los nuevos comuneros, sobre todo en Casinta.

Para los que se quedan, el mejor medio de elevar su nivel de vida es la instalación de un comercio (hay por lo menos veinte en el pueblo, pero igualmente en la puna para abastecer a los ganaderos y para el negocio de carne y lana). Para los que residen permanentemente en el pueblo, un comercio equivale a un Banco y se adaptan a un ritmo de vida más disponible. Un comerciante puede cerrar su negocio y emplearse como peón o ir a ver a sus animales.

En Casinta, el objetivo de los comerciantes es el mismo. Si no hay sino dos tiendas y dos expendios de bebidas, es porque los campesinos están muy ocupados en el campo. Sin embargo, es la primera inversión que realizan cuando instalan a sus hijos en la ciudad.

La fuente principal de diversificación de las actividades para los más necesitados, pero también para aumentar los ingresos, es la actividad salarial: en la mina, como peón o como pastor, sin tener que recurrir a la emigración, temporaria o definitiva.

En Tomás, la escasa importancia que tiene la agricultura hace que el asalariado sea ahí muy esporádico pero más lucrativo que el trabajo de pastor y menos absorbente.

Las actividades se entremezclan a veces de manera muy compleja, por ejemplo, un comunero pudiente tiene a sus animales en la puna, ciudados por un pastor, él mismo posee un comercio en la ciudad o trabaja de cuando en cuando como peón y viaja algunas

veces a Huancayo por un negocio de carne o lana.

Los más pobres no tienen más opción que trabajar como pastor o emigrar hacia la mina o hacia Huancayo y el Mantaro.

En Casinta, la demanda de mano de obra es más importante y problemática. Pocos de los comuneros sin tierras aceptan el trabajo de peón; el ser colono es más interesante, igualmente el trabajo en sociedad, pero muchos emigran.

La diversificación de las actividades depende de tres factores:

- Ante todo, de la disponibilidad de las familias en relación a su actividad principal.
- De la necesidad de dinero para el mantenimiento de la familia (estudios, enfermedades).
- En fin, las posesiones (bienes de tierras y reproductivas) de la familia permiten a los acomodados emigrar y dejar sus tierras en aparcería o su ganado a un pastor, o bien abrir un comercio, dedicarse al negocio del queso, de carne o de lana que implica frecuentes viajes, o también para los que carecen de recursos, emplearse en el lugar, en la mina o en el pueblo por un salario que rara vez les permitirá mejorar su situación económica en el seno de la comunidad y que los llevará cada vez más hacia el éxodo.

El aspecto que domina la diversificación de las actividades, es que tiene como consecuencia a más o menos largo plazo, el abandono de la comunidad, tanto por los más ricos como por los más pobres.

A título indicativo reproducimos un cuadro sobre la ocupación de la PEA (de 15 a 65 años) en la provincia de Yauyos, que muestra la evolución de su distribución de 1961 a 1981.

CUADRO N° 3: Evolución de la población económicamente activa (P.E.A.) en Yauyos de 1961 a 1981

ANO	% PEA AGRICOLA	NO AGRICOLA	MINAS	INDUSTRIA	CONSTRUCCION	COMERCIO	TRANSPORTES	SERVICIOS	PEA TOTAL
1961	77.18	22.82	8.56	3.35	0.76	4.44	0.59	5.12	18 443
1972	75.17	24.83	7.87	4.73	0.94	4.74	0.57	5.97	16 995
1981	74.06	25.93	9.65	2.60	1.27	4.45	0.69	7.27	15 817

FDENTE : Malette H. Editor 1987, Tomo II

E. Conclusión

Hemos tratado de caracterizar la crisis del sistema comunal a partir de tres instancias: política, económica y social. Es en la interacción de esos niveles y con la influencia de las transformaciones de la sociedad peruana, que se puede decelar los mecanismos de la crisis. Es también en esos tres aspectos tomados aisladamente, que hay crisis, mucho más aguda en Casinta que en Tómas.

Resumiendo, en Tómas, a pesar de la relativa conformidad a las normas comunales, el sector ganadero, que económicamente es el más importante, escapa al control comunal, que también pierde su poder. A nivel económico, es así mismo en ese sector donde se presentan los mayores beneficios y problemas para la comunidad, tanto por la imagen excesiva y diferenciada de los pastizales como por la descapitalización progresiva que soporta desde hace años. Finalmente desde el ángulo social, aún si la emigración alcanza las mismas proporciones alarmantes que en Casinta, la limitación de recursos hace que represente siempre una amenaza para la estabilidad de la población.

En Casinta, la propiedad privada ha modificado el sistema comunal, a tal punto que su institución es suplantada poco a poco por la asociación de utilizadores de la irrigación, y que el acaparamiento de tierras en forma de propiedad privada ha cerrado las puertas a nuevos comuneros, que en su mayoría se ven obligados a emigrar (1).

Pero la comunidad es algo más que sólo una asociación de familias, representa una tradición, representa costumbres que atenúan las diferencias y que acentúan la importancia del grupo. Es también lo que hemos tratado de mostrar y lo que vamos a desarrollar en la última parte.

(1) La emigración puede ser definida también como una respuesta al crecimiento demográfico en las condiciones en que los recursos y la productividad ya no sean suficientes para incorporar a las nuevas generaciones.

II. LA DINAMICA COMUNAL Y EL DESARROLLO

1. Posibilidades de desarrollo comunal

A. Empresas comunales: una alternativa frente a la presión ejercida sobre la tierra

La comunidad se caracteriza ante todo por un territorio explotado por familias. Es curioso que las comunidades se hallen instaladas en tierras pobres, difícilmente irrigables, y que a pesar de todo, constituyan su principal fuente de ingresos.

El sistema comunal funciona como una empresa social que goza del aporte de todos sus miembros para sacar el mayor provecho de sus recursos.

El control comunal de los recursos puede permitir una utilización más racional de éstas, que la practicada por las familias campesinas. Representa un medio de adaptar la producción a la capacidad productiva de la tierra y que por lo tanto, puede permitir una mayor productividad.

Es por esta razón que numerosas comunidades han optado por la limitación del número de animales en los pastizales naturales y mantienen el sistema de rotación de los cultivos.

Las tierras agrícolas explotadas directamente por la comunidad son casi insignificantes: en Casinta se alquila dos hectáreas de alfalfa al mejor postor, para alimentar a la caja comunal. En Tómas, ha sido cedida una hectárea al colegio y algunas pequeñas extensiones son utilizadas en la reforestación. Hubo una tentativa de campo comunal, pero fracasó. Como la ganadería es la actividad predominante en esta comunidad, es en esa dirección que se han orientado los esfuerzos.

La unidad de producción ovina de la comunidad es una de las más antiguas del Perú. Fue fundada en 1963, en uno de los sectores limítrofes de la comunidad, en PusucanCHA, seguramente con la influencia de las empresas modernas del valle del Mantaro (1). Esta explotación se creó en forma cooperativista, en la que cada comunero asociado debía aportar obligatoriamente dos ovejas de 18 meses. Todos los beneficios debían ser reinvertidos en la producción, hasta alcanzar el objetivo que era 3000 cabezas, después de lo cual, el Reglamento interno de la comunidad preve un reparto de ganancias entre el mantenimiento de la producción (40%), el fondo comunal (15%) y el resto a repartir entre los asociados.

En realidad, la mayor utilidad de esta unidad ha sido la de financiar los trabajos importantes para la comunidad, (como la electrificación en 1979) que absorvieron una gran cantidad del capital animal.

La Asamblea General continúa siendo el órgano superior de control y de decisión, apoyado por la directiva de la comunidad y por la de la unidad.

Las haciendas vecinas de Tómas han ofrecido un modelo de gestión moderna del ganado, tanto en la gestión técnica como

(1) Según nuestros informadores de Tómas.

en la adquisición de reproductores de raza, beneficiando a su vez, a los ganaderos particulares.

En 1976, con el impulso de la Reforma Agraria, se creó en Contadora, una segunda unidad de producción, ésta se especializó en la cría de alpacas. Esta vez el objetivo de la cooperativa era el de redistribuir los beneficios (esencialmente los de la venta de la lana) entre los asociados, que no son necesariamente todos los comuneros y que deben participar en todos los trabajos de la unidad.

Como la Reforma Agraria, la creación de la SAIS (SOCIEDAD AGRICOLA DE INTERES SOCIAL) Túpac Amaru, vecina de Tomás, tuvo igualmente una gran influencia y además aportó facilidades para la adquisición de animales a buen precio.

No obstante, hay que recalcar que esas dos unidades están mal administradas, sobre todo a causa de la falta de personal calificado y del carácter temporal de la presencia de los comuneros en el lugar (la dirección y los pastores cambian cada dos años).

En 1977, el Ministerio de Agricultura, señalaba los problemas más serios de las empresas comunales, y resulta que éstos no son sino el reflejo de la situación de las comunidades: descapitalización, rareza de los elementos: tierra y agua, parcelamiento de territorios comunales, ausencia de asistencia técnica y financiera, problemas de empleo y de gestión contable, deficiencias en la comercialización.

Con un apoyo más constante, sobre todo en lo que concierne a la formación, esas empresas podrían tener un rendimiento superior y aprovechar mucho más las mejores tierras que ocupa la comunidad, en beneficio de todos.

B. Nuevo contexto económico: La especialización productiva

El nuevo contexto económico nacional abre nuevas perspectivas a las comunidades. Si en Tomás, la presión ejercida sobre la tierra encuentra una salida colectivista con la creación de empresas especializadas en la ganadería, Casinta enfoca sus problemas inmediatos desde un punto de vista individualista. La falta de mano de obra y la gran dependencia de la irrigación, han encontrado respuesta en la introducción o en el aumento de cultivos comerciales. La producción frutera y la de la cochinilla (1) en las tunas, requieren menos cuidados, menos agua y son muy rentables: los productores pueden influir en la producción de manzanas a fin de adaptar su cosecha a la época en la que los precios son más altos, y la cochinilla encuentra un mercado internacional muy interesante. La multiplicación de campos de alfalfa persigue los mismos objetivos: aumentar la producción de queso para el mercado urbano. Por el contrario, la especialización en los cultivos de hortalizas como la zanahoria, no conviene a los campesinos pues "el mercado de Cañete se satura rápidamente".

(1) Colorante extraído de un parásito de la tuna.

Esta tendencia a la especialización productiva, alentada por la microrregión y también por los créditos del Banco Agrario, tiene dos consecuencias en el sistema de producción (1) de la comunidad: los cultivos tradicionales (maíz, papas, trigo) son reemplazados por cultivos permanentes que demandan menos trabajo y más capital, pudiendo ser recuperado éste muy rápidamente. Luego, se observa que la oferta de empleo rural disminuye lo que agrava la presión social ejercida sobre la tierra, que ya antes era problemática. Por otra parte, las producciones de pan llevar se ven reducidas cada vez más, lo que aumenta la dependencia de los campesinos frente a los productos comprados o refuerza su penetración en el circuito monetario.

C. Legitimidad y representatividad de la institución comunal

Además del poder político, jurídico y económico otorgado por la Ley a la institución comunal, la legitimidad de ésta proviene ante todo de su identificación ideológica por los comuneros. El concepto de Estado toma aquí todo su sentido profundo: no es simplemente un órgano de gestión administrativa, sino que también, y sobre todo, su principal formación es de representación.

Gracias a la asamblea comunal, la institución pierde su aspecto jerarquizado para diluirse en el grupo al cual ella proporciona la forma y los medios de funcionar como comunidad.

Hemos mostrado que la igualdad y la reciprocidad son nociones que se adaptan poco al contexto comunal actual. La diferenciación social es cada vez más marcada y desempeña un papel bastante importante en el funcionamiento interno de la comunidad. Existe también el hecho de que se constituyen grupos de presión que ponen de manifiesto el conflicto entre los intereses colectivos de la comunidad y los intereses individuales de las familias que la componen.

Resumiendo estas contradicciones, la institución debe hacer frente a ellas, evitando una disparidad social y económica demasiado grande entre sus miembros. Su principal objetivo será por lo tanto, el de confortar a los comuneros más desfavorecidos, en el sentimiento que, al igual que los ricos, ellos también gozan de derechos en la comunidad. Del mismo modo que las decisiones no pueden ser tomadas sin el consentimiento de la mayoría, todos tienen el mismo derecho de acceder a los recursos comunales. Una presión demasiado fuerte ejercida sobre la tierra, agregada a una distribución diferenciada, provoca una crisis social y económica que la comunidad debe resolver, de otro modo corre el riesgo de perder su existencia como tal; cualquiera que sea la forma de organización de las comunidades, cada una aporta, a su manera, soluciones a sus problemas. Una solución demasiado conflictiva podría acentuar el éxodo rural. Además todos los comuneros tienen interés en mantenerse dentro de esta estructura que les aporta la garantía de la posesión de sus tierras y los medios para mantener una infraestructura productiva que

(1) Es decir el trabajo de las familias comuneras en el espacio productivo de la comunidad (reparto y mantenimiento de las infraestructuras).

sobrepasa sus posibilidades individuales. El hecho de pertenecer o no a una comunidad, no tiene sentido para los comuneros a los que se les hace la pregunta. Aún cuando su permanencia en la comunidad se vuelva muy eventual, tratan siempre de mantener sus derechos.

Esta cohesión de los comuneros, en torno a interés común, es una carta primordial que la comunidad puede utilizar para tomar medidas que a veces van contra los intereses individuales.

D. Administración distrital y rol de la institución comunal

El distrito es una unidad administrativa compuesta por una Alcaldía y sus anexos, con alcalde y regidores elegidos por todos los ciudadanos, un gobernador apoyado por lugartenientes propuestos en asamblea de comuneros, que tienen la responsabilidad de mantener el orden y un juez de paz y sus substitutos en los anexos, propuestos igualmente en asambleas. Todos estos cargos representan un título honorífico para los comuneros, aunque con frecuencia no se sienten muy seguros debido a la falta de formación de los titulares.

La yuxtaposición o la separación de todos esos cargos administrativos (incluyendo los de la comunidad) depende en gran parte de la situación de la comunidad en el distrito: los casos de Casinta (anexo) y Tomás (capital) permiten observar la gestión administrativa en sus diferentes aspectos.

Por su representatividad como gobierno central, la Alcaldía tiene un carácter privilegiado. También gana en importancia por el número de sus administrados, pues es raro encontrar comunidades-distrito. Su campo de acción privilegiado es el medio urbano. Tiene también a su cargo el percibir impuestos locales y las multas por infracciones a las leyes, como la permanencia de animales en el pueblo y sus alrededores inmediatos.

La comunidad administra el territorio rural y mantiene las infraestructuras que se encuentran ahí o construye nuevas.

La administración municipal goza de fuentes de ingresos superiores a las de la comunidad, ya que además puede recibir donaciones y créditos, lo cual le otorga importantes ventajas en la gestión de proyectos de desarrollo, aún si éstos corresponden a la Municipalidad, como la construcción de una escuela, de una carretera.....

El límite entre esas dos instituciones es por lo tanto bastante vago y su coordinación depende ante todo de las personalidades que la dirigen. Además, la mayoría de las veces, los anexos que se encuentran muy alejados son relegados a un segundo plano o abandonados a su suerte. Cuanto más extenso es el territorio distrital, más deficientes serán las relaciones con los agentes municipales. El ejemplo fue dado en Casinta en la que las autoridades de Pampa Colonia no se reúnen sino muy rara vez debido a las grandes distancias que hay que recorrer entre los anexos y la capital. En esas condiciones, la construcción de la ruta de Puente-Auco a Pampas, pasando por Casinta, debe su relativo avance únicamente a su conducción por las autoridades comunales, que organizan grupos para las faenas y "obligan"

enseguida al agente comunal a hacerlos respetar. Es verdad que las autoridades, tanto políticas como jurídicas, no tienen ninguna formación para asumir con eficacia el cargo que tienen.

En Tómas, la electrificación del pueblo que fue financiada por la unidad ovina de la comunidad y la organización de los trabajos para la construcción de los desagües, se decidió en asamblea comunal. Es cierto que el alcalde no aplica nunca su derecho para convocar a un "Cabildo Abierto" (1) pues dice: "nadie vendría". De manera que los anexos de distrito no pueden tener acceso a los informes sobre el distrito.

Todos esos bloqueos al funcionamiento "normal" del distrito, tanto en Casinta como en Tómas, ocasionan una complementariedad entre la gestión comunal y la municipal, que pueden ser un gran aporte para el desarrollo de la comunidad.

2. La Comunidad planifica su desarrollo

A. Orígenes del proyecto

De las páginas precedentes se desprende que la situación de crisis en la que se encuentran las comunidades es la manifestación de un conflicto entre dos concepciones: la de un universo comunal autocentrado y reticente a los cambios y la de un grupo de familias, que aunque estrechamente ligadas entre ellas por el sistema comunal, se encuentran comprometidas en un proceso de apertura a los intercambios culturales y económicos de la sociedad.

Esta crisis no debe ser enfocada simplemente como una consecuencia negativa de la evolución de la comunidad, sino más bien como el motor de cambio.

Con este fin, hemos elegido la presentación de dos proyectos, en Casinta y en Tómas, que muestran que esas comunidades se encuentran en vías de aportar una solución al bloqueo de su situación social y económica.

Los limitados recursos de los que dispone la comunidad reducen otro tanto las posibilidades de desarrollo. Este estado de cosas no es nuevo, y él solo, no puede justificar la crisis del sistema comunal. Los problemas comienzan a surgir cuando las familias comuneras tienen un acceso diferenciado a esos escasos recursos, lo que progresivamente conduce a una concentración de tierras bajo la dirección de algunos miembros privilegiados, mientras que un número cada vez más importante, no tiene acceso a ellos.

Tanto en Casinta como en Tómas, el problema al que se confrontaba la comunidad, residía en esta diferencia social, lo que provocaba el descontento de numerosos comuneros. Por lo tanto, era necesario encontrar, a partir de los recursos existentes y de la orientación de las actividades locales, el medio de hacer acceder a los comuneros más desfavorecidos, a una redistribución de los recursos de la comunidad.

(1) Reunión de Concejo, abierta a todos.

En Casinta, las tierras recuperadas después de 15 años de abandono, debido a la sequía, representan más o menos 60 hectáreas que pudieron ser rehabilitadas gracias a la construcción de un canal de irrigación. Esas tierras, explotadas en forma comunal, serían destinadas al cultivo de alfalfa, de árboles frutales, de tunas (para la cría de cochinillas), reservando un espacio para la reforestación. El proyecto consideraba además la redistribución de una hectárea para cada comunero sin tierras. Esos cultivos están todos destinados a la comercialización, el objetivo es generar ingresos y empleos que reforzarán la actividad productiva y apoyarán el desarrollo integral de la comunidad. Si esos ingresos son lo suficientemente atractivos, se puede suponer que favorecerán el retorno a la comunidad de un cierto número de emigrantes, esencialmente el de los jóvenes sin empleo.

Es siempre en el marco de la ganadería que la comunidad de Tomás se ha interesado en orientar sus esfuerzos de desarrollo. El espíritu de empresa de Tomás, puesto de manifiesto en la creación de dos unidades de producción, encuentra continuidad en el nuevo proyecto de la comunidad. Como en los dos casos precedentes se trata de utilizar los mejores pastizales para la cría de bovinos en Sinhua. Este sector cuenta ya con un tramo de camino hasta la carretera de Huancayo a Yauricocha, lo que favorece la comercialización. Esta elección de la comunidad, muestra verdaderamente su voluntad por desarrollar un sector colectivo.

El fin del proyecto es el de constituir una ganadería bovina altamente tecnificada cuya producción lechera (y de quesos) estaría dirigida hacia los mercados de Yauricocha y los otros vecinos, pero principalmente para el consumo de Tomás, a precio de costo.

El tipo de gestión de esta unidad en pastizales cultivados, con establos, sala de ordeñamiento, quesería, en lo que se refiere a la infraestructura y con vigilancia veterinaria, debería ofrecer un modelo para que los campesinos aprendieran a sacar el mejor provecho de su producción.

B. Establecimiento de los proyectos

En lo concerniente a la formulación de un proyecto y a los trámites a seguir para obtener un préstamo, difícilmente la comunidad podría asumir sola estas etapas, generalmente encuentra apoyo en sus miembros mejor formados, emigrados con frecuencia, pero siempre dispuestos a ofrecer su ayuda.

Esos individuos van a desempeñar el papel de intermediarios entre la comunidad y las diferentes instituciones que podrían interesarse en el proyecto, lo cual les proporciona una situación privilegiada. Si ellos mismos formulan el proyecto, pueden también darle la forma que conviene mejor a sus intereses o a los de su familia que se ha quedado en la comunidad.

Pueden también atribuirse el cargo de administrador o de director de los trabajos, y de esta manera, la comunidad puede encontrarse manipulada del exterior para mantener el statu quo en la situación social interna.

El caso descrito aquí arriba, se aplica particularmente a Casinta. En la época en que la directiva comunal estaba dominada por una familia poderosa, uno de sus miembros, antiguo profesor y dirigente sindical, que no residía sino de manera eventual en Casinta y que no poseía tierras, tuvo iniciativa de programar la construcción del canal Noscay-Casinta para irrigar las tierras mencionadas anteriormente. En la formulación de este proyecto, se insistió mucho sobre la distribución de tierras a los que no las poseían, que eran 17, según los comuneros. Por supuesto que el padrino del proyecto, siendo comunero, se beneficiaría igualmente en el reparto y se volvería administrador de la empresa comunal. Pero los problemas no se limitan sólo a eso, aunque un cierto número de comuneros insiste en ese punto.

Si de lo que se trata es de dar una forma más igualitaria a la estructura agraria de Casinta, numerosos aspectos del proyecto tienden a demostrar que lo que se produce es lo contrario. Ante todo, la situación actual: las tierras de las que nos ocupamos ahora, son utilizadas (aunque solamente unos meses al año) por los propietarios de cabras, que corresponden a la fracción más pobre de la población. Los pocos propietarios de tierras que poseen la totalidad de la población bovina, no tienen suficientes campos de alfalfa para mantener el ganado y mucho menos para aumentarlo. Planteando el cultivo de alfalfa en gran proporción (10 ha. de 46) el proyecto favorecerá a esos propietarios que son los más ricos y expulsará a las cabras hacia otros sectores. Por otra parte, el aspecto que más impera es que en el contrario con la IAF (Interamerican Foundation) que financia totalmente el proyecto, ya no se hace referencia a la distribución de tierras, sino únicamente a una explotación comunal de esos nuevos terrenos a través de la empresa comunal. Si el fin es hacer participar a los comuneros más pobres de esta nueva fuente de ingresos, será a través de los empleos que podrá generar la empresa.

En Tomas, el proyecto de industria lechera se presenta, primeramente, como continuidad de las empresas ya existentes. Como ellas, el nuevo proyecto pretende mejorar el rendimiento a partir de una cría tecnificada, que aportaría no solamente ingresos a la comunidad, sino que ofrecería también un modelo y un apoyo a los ganaderos, además de una alimentación más equilibrada para los más pobres.

En lo referente a la distribución de los recursos, esto se resuelve en parte con la recuperación de las mejores tierras para hacer uso colectivo de ellas, generando empleo y beneficios para el conjunto de los comuneros, más que beneficiando solamente a algunos de los usufructuarios.

El hombre que se encuentra al inicio de este proyecto es reputado por haber hecho mucho por su Tomas de origen, aunque desde hace ya mucho tiempo no reside ahí. Es su hijo, hoy veterinario experimentado quien ha tomado el proyecto en sus manos, le ha dado forma y ha encontrado el financiamiento para su

realización: aquí también es el AIF el que desde el inicio en 1987, va a financiar el proyecto.

C. Financiamiento extranjero y dirección local de los trabajos

Ante todo, veamos cuáles son las modalidades de financiamiento del IAF. La donación hecha a la comunidad se efectúa en varios pagos que corresponden a las diversas etapas del proyecto. El avance de los trabajos está dirigido por monitores que realizan visitas precisas en cada etapa del proyecto, orientando los trabajos e informando al IAF sobre la marcha de las operaciones. Por otra parte, una agencia contable supervisa la gestión de la empresa comunal. Aunque la presencia del IAF no sea constante en el terreno mismo, asegura el seguimiento del proyecto más allá de la terminación de los trabajos.

Es en la gestión de esos trabajos que se puede observar la diferencia entre Casinta y Tomas, reproduciendo de esta manera, las formas de organización de cada una.

Los problemas encontrados en la realización del proyecto de Casinta, son los mismos que ocasionaron la crisis en esa institución: población reducida, falta de mano de obra y poca disponibilidad de los comuneros para el trabajo comunal, lo cual condujo a la administración de la empresa a extraer sumas suplementarias para el pago de obreros. Estos eran jóvenes que regresaron al pueblo atraídos por las promesas del proyecto, comuneros sin tierras y hasta un comunero de Pampas. Ellos representan a la población más disponible de la comunidad y la más interesada en el buen término del proyecto. El resto, los comuneros que decían que ellos no habían sido beneficiarios directos del canal, se rehusaron a trabajar en el marco de las faenas, como estaba previsto en el contrato.

Los resultados de esta situación fueron los siguientes: el número de obreros se vio reducido a 8, los trabajos avanzaron en una proporción inferior a la prevista. Por el contrario, la cantidad destinada a pagar salarios fue mucho más elevada.

El proyecto se encuentra actualmente en una fase de incertidumbre, la nueva directiva, elegida en Diciembre de 1986, quiso aclarar la situación, lo que provocó un conflicto que enfrentó al nuevo grupo que se encontraba en el poder con el antiguo. Esto tuvo consecuencias desastrosas en la comunidad y en la actualidad cada grupo trata de atenuar y enfocar el proyecto desde otro ángulo.

En Tomas, el proyecto empezó con la construcción del canal de irrigación para el sector de Sinhua, financiado y reglamentado por IRGV (Instituto Rural de "Valle Grande"). En Julio de 1987 la IAF otorgó una donación para proseguir los trabajos de instalación de la empresa.

Desde el comienzo los trabajos fueron realizados en faenas, por grupos de 8 a 10 comuneros, con una comunera para preparar las comidas, por lo alejado del sector que se encuentra fuera del pueblo. La participación espontánea de los comuneros es importante y además, la directiva de la comunidad ejerce una constante presión para que los trabajos se realicen de una manera continua, respetando siempre las obligaciones productivas del

calendario agrícola ganadero.

Considerando el sacrificio que representa este gran proyecto, el tiempo anual destinado a las faenas ha pasado de 24 a 36 días por comunero.

Hasta el momento, los resultados obtenidos demuestran la capacidad de organización de la comunidad de Tomas y, a pesar de los problemas por los que atraviesa, la conclusión a la que llegamos, es que Tomas tiene mayor capacidad para superar las dificultades que Casinta.

3. Programas de desarrollo y organismos de ejecución

Este capítulo está destinado a enfocar la comunidad en sus relaciones o desarrollo planificado desde el exterior. Se constata la noción de políticas agrarias y el argumento principal es que no existe una política que tome en cuenta la diversidad del medio rural peruano. Sin embargo, el reiterado interés del actual gobierno por las comunidades campesinas, reactualiza este tema que será añadido a los programas particulares: la microrregión de Yauyos. La intervención de organismos privados nacionales e internacionales tiende a multiplicarse en ese sector y veremos igualmente cuál es su rol en las transformaciones del medio comunal a través del IRVG.

A. Los organismos de estado y su política

La oficina microrregional creada en Agosto de 1986 para la zona de Yauyos, se transforma en el organismo más importante en materia de desarrollo. Tiene que ver con todos los sectores de las actividades, de la producción a la comercialización, pasando por las infraestructuras de servicios urbanos y de transporte, y de formación agrícola, apoyado por diversas fuentes de financiamiento: los propios fondos de la microrregión, órgano descentralizado de Corde Lima, el FOCCAN, el FODRUC, el Banco Agrario y, desde Marzo de 1987, el FONDEC (Fondo Nacional de Desarrollo Comunal) y también por una estructura descentralizada que integra a los representantes de las comunidades y de las municipalidades. Cuatro oficinas han sido abiertas en Catahuasi, Huangáscar, Puente Auco y Llapay y la sede se encuentra en Yauyos, la capital provincial.

De este modo el personal debería tener un contacto personal permanente con las comunidades que permita un profundo conocimiento del medio y de sus particularidades, a fin de adaptar sus intervenciones a esas circunstancias.

El primer defecto de la microrregión es su excesiva burocratización y la falta de experiencia de su personal, lo que lleva a acciones muy precisas, algunas veces sin efecto, a falta de seguimiento o por que no se adaptan al medio al que se aplican. Es una mala reproducción de un esquema burocrático.

De la política microrregional se desprenden tres esquemas: uno consiste en reforzar la especialización productiva en las zonas de altura en torno al trabajo de la lana, y en las zonas bajas, con la industria frutera, como la fábrica de mermelada de Putinza (vecina de Casinta).

La segunda orientación trata de promover el reagrupamiento de comunidades en empresas multi comunales, para una mejor rentabilidad de las infraestructuras instaladas, de la producción a la comercialización. Esta iniciativa no parece convencer a los campesinos que más bien están habituados a tener relaciones competitivas con sus vecinos.

En fin, se trata de apoyar la diversificación del consumo familiar, instalando pequeños criaderos de cuyes y huertos de hortalizas. Esta es una iniciativa que no se sigue mucho y que tampoco ocupa un gran lugar en los proyectos de la Microrregión.

Sin la menor intención de enumerar a todas las instituciones públicas presentes en la región, es importante señalar la nueva orientación de Cooperación Popular, el PAIT (Programa de Apoyo al Ingreso Temporal). Este programa, destinado ante todo a resolver el problema urbano del desempleo, llega a las comunidades a fines de 1986. Se presenta en forma de contrato de trabajo por tres meses, por ocho días, por día, hasta por sábado en la tarde, y en 1986 se pagaba 900 Intis mensuales.

Examinaremos luego el impacto de esas políticas en las poblaciones locales y la organización general de las comunidades.

B. Instituciones privadas: Valle Grande se impone

Si consideramos que la producción de papa ocupa un importante lugar en la agricultura de la región, la elección del IRVG de instalarse en esa zona andina, se justifica ampliamente. En efecto, su acción más importante desde 1981, es la de introducir nuevas variedades de papa, en su mayoría experimentadas en la costa, pues fue ahí donde el IRVG inició su implantación, con el paquete tecnológico que les acompaña. La meta es aumentar los rendimientos para alimentar el mercado urbano, transformando a los campesinos en seres dependientes de las nuevas tecnologías. Es así que los cursos de formación agrícola enseñan el uso de estas nuevas prácticas.

La modalidad de préstamo del IRVG (con reembolso después de la cosecha) y el anuncio de una dirección técnica, ha ganado a un número creciente de comuneros. Las variedades propuestas se desarrollan mejor en tierras irrigadas, por lo que el instituto mostraba gran interés en apoyar la construcción de canales de irrigación.

La introducción de esas variedades de papas para la comercialización no presenta solamente ventajas para los campesinos: las papas tendrán que ser reemplazadas por otros productos que, con frecuencia, tienen que ser comprados. En efecto, esas papas rara vez son consumidas localmente, y ésto por varias razones según los comuneros: el precio de costo es muy elevado, se conservan mal y el gusto es menos agradable que el de las papas nativas. Además, la etapa de comercialización está enteramente a cargo del IRVG. Como su ciclo de producción es más corto que el de las variedades nativas, ello permite llenar el vacío que existe entre las dos cosechas de los campesinos de la zona, para su venta en el mercado local. De este modo, el comercio tiende cada vez más a substituir al trueque, reforzando la tendencia a la monetarización de la economía y disminuyendo la

calidad de los productos consumidos en el lugar.

C. Impacto de las acciones de desarrollo en la organización comunal

El desarrollo de las actividades del Estado y las privadas en el universo de las comunidades, no tiene prácticamente consecuencias económicas que se manifiesten en el reforzamiento de lazos comerciales entre las ciudades y el campo; igualmente, amplía las perspectivas sociales de las poblaciones rurales, y en ese sentido, tiende a modificar fundamentalmente a la organización social de la producción y de la reproducción campesina.

Las modalidades de implantación de los proyectos que emanan de los organismos de desarrollo, no se adaptan siempre a los esquemas de funcionamiento de las comunidades.

Los tres objetivos perseguidos por la microrregión, y apoyados en parte por los otros organismos, sugieren la política que los inspira:

- La especialización productiva: el desarrollo de los cultivos comerciales es una solución aportada por los comuneros al problema de falta de mano de obra y a la necesidad de obtener ingresos monetarios. Esta clase de producción supone una inyección de capital para la compra de plántones y el paquete tecnológico que traerá un mejor rendimiento y la protección de los cultivos contra la amenaza de la helada y las enfermedades. Es lo mismo para la ganadería. De este modo el campesino entra a un sistema que lo aleja cada vez más del sistema comunal. Cuando más fuerte es la inversión personal, el trabajar en un sistema basado en el intercambio, se vuelve más difícil.
- La creación de las empresas comunales o multicomunales, debería igualmente, crear nuevos empleos, frenando así la emigración hacia la ciudad. También desarrollaría la producción comunal y canalizaría más fácilmente la comercialización.
- El tercer objetivo, la diversificación del consumo alimentario familiar, entra en contradicción con las actuales tendencias de las comunidades: a falta de tiempo, el cultivo de hortalizas es abandonado. El acceso más directo al mercado, ofrece la facilidad de comprar esos productos.

Otro ejemplo de la inadaptación de las políticas de desarrollo al contexto local, es el concerniente a la concepción del trabajo: el PAIT, como en menor medida los clubs de madres, proponen modalidades de organización que van contra las costumbres comunales. Es cierto que los dos han sido creados para un medio urbano.

En lo que se refiere al PAIT, trae consigo dos problemas: obliga a los comuneros con contrato a dejar de lado sus actividades agrícolas (según un calendario establecido a veces por la comunidad) y los acostumbra a un salario por un trabajo que hubiera podido realizarse en faena, es decir, gratuitamente. Además, el término desocupación se aplica mal al sistema de producción comunal.

Los clubs de madres se inspiran en una concepción urbana de la mujer en el hogar. En la comunidad, las mujeres trabajan mucho y no están preparadas para una activa participación en una asociación, que es algo que permanece exclusivo para los hombres. La creación de esos clubs, hecha por la microrregión, debería por lo tanto, estar apoyada por una preparación de las mujeres para asumir ese nuevo papel de organización y para trabajar en conjunto, si tienen tiempo.

Todos estos problemas, enumerados rápidamente, muestran la diferencia entre una concepción burocrática del desarrollo y las iniciativas que pueden emanar de la dinámica de las comunidades campesinas.

CONCLUSIONES

Para concluir este trabajo, recordemos ante todo que no es sino el resultado provisorio de la primera etapa de la investigación y que tiene numerosas lagunas, tanto teóricas como por la orientación dada a esta primera etapa del trabajo en el terreno mismo.

En resumen, los problemas comunes a las dos comunidades son, por orden de importancia, los siguientes: la diferenciación social, la monetarización de la economía, la educación, cuyas consecuencias más graves para el futuro de las comunidades son la emigración y su corolario: la descapitalización del sector agropastoral.

Lo que más las diferencia, es la tenencia de la tierra y el control comunal de los recursos, seguidos por la falta de disponibilidad de mano de obra, consecuencia directa de la emigración en el caso de Casinta, mientras que Tomas cuenta con una población activa más estable.

Se puede establecer un contraste entre las comunidades seleccionadas, tanto en base a sus recursos como en su forma de organización, llegando hasta las dinámicas de desarrollo diferentes, lo que confirma la buena elección que fue realizada al inicio de la investigación.

El desarrollo de este trabajo, hecho sobre la base de dos hipótesis de partida, demuestra que hay complementariedad entre la crisis del sistema comunal y las soluciones que le son aportadas, según las capacidades de organización y de autodesarrollo de las comunidades. Provisionalmente podemos concluir diciendo que Tomas tiene una mejor organización que Casinta, manifestada en una mayor presencia de la institución comunal en el sector productivo.

La organización y la dinámica de una comunidad, dependen ante todo de los recursos de los que dispone y de la manera cómo los distribuye entre sus miembros, permitiendo o no a cada uno de ellos el participar del sistema productivo comunal, lo mismo que en las decisiones que serán tomadas en relación a la organización de la comunidad. La economía comercial y la educación son factores exógenos que vienen a reforzar la diferenciación social y que provocan la emigración de numerosos comuneros y la descapitalización progresiva del sector productivo comunal.

BIBLIOGRAFIA

- ARAMBURU, C. 1986. Proceso rural y estrategias de sobrevivencia familiar. In: IGUINIZ, J., editor, "La cuestión rural en en Perú". Lima, PUC Fdo. Ed.
- BARTRA, R. 1976. Modos de producción en América Latina. Delva Ed. Lima.
- CABALLERO, J.M. 1986. Agricultura peruana: economía política y campesinado. In: IGUINIZ, J.
- DALE, C. 1982. Penetración capitalista y estrategia comunal en la Sierra Central. Caso de la microrregión del Cunas. CISE, UNALM, Lima.
- DE LA CADENA, M. 1986. Cooperación y mercado en la organización comunal andina. Documento de trabajo n°2, IEP, Lima.
- GONZALES DE OLARTE, E. 1986. Economía de la Comunidad Campesina. Lima, IEP.
- IVEY, C. 1985. Household economy and livelyhood strategies in a pastoral community in the Central Peruvian Highlands: a regional perspective. Tesis, Univ. Durham, England.
- MALETTA, H. 1979. Formas de subordinación del trabajo al capital. In: Crítica Andina n°4, Cusco.
- MALETTA, H. y FORONDA, J. 1987. La acumulación de capital en la agricultura peruana. In "Perú: las provincias en cifras. 1876-1981". Univ. Pacífico ed., Lima.
- MAYER, E.J. 1874. Reciprocity, self-sufficiency and market relations in a contemporary community in the Central Andes of Peru. Tesis, Univ. Cornell. USA.
- MEYERS, A. 1982. Expansión del capitalismo, estrategias de reproducción y estratificación social en el campesinado: dos casos del Valle del Mantaro. Tesis.
- PLAZA, O. y FRANCKE, M. 1985. Formas de dominio, economía y comunidad campesina. Lima, DESCO.
- POULANTZAS, N. 1971. Pouvoir politique et classes sociales, Maspero ed., Paris.
- POULANTZAS, N. 1978. L'état, le pouvoir et le socialisme. PUF ed. Paris.
- QUIJANO, A. 1979. Problema agrario y movimientos campesinos. Lima, Mosca Azul.
- VELASQUEZ, B. 1985. Estudio microrregional de la Cuenca del río Cañete. Tesis, UNALM, Lima.

CONVENIO UNALM/IFEA/ORSTOM

ANEXO 17

LAS RELACIONES SOCIALES DE CONSUMO ALIMENTARIO
EN LAS COMUNIDADES CAMPESINAS
DE LOS ANDES PERUANOS

LETICIA DELGADO
NUTRICIONISTA ORSTOM

INFORME CIENTIFICO DE LA MISION ORSTOM (PROYECTO PAEC) REALIZADA DEL
27 DE OCTUBRE DE 1986 AL 29 DE AGOSTO DE 1987

INDICE

	Página
RESUME	509
RESUMEN	510
I. INTRODUCCION	511
II. PRIMERA PARTE: METODOLOGIA	513
1. Ubicación de la zona de trabajo	
2. Problemática general y objetivos del estudio	
3. Definiciones y conceptos	
4. Hipótesis y metodología de trabajo	
III. SEGUNDA PARTE: ALGUNOS RESULTADOS PARCIALES DE LA RELACION PRODUCCION-CONSUMO. CASO DE HUANTAN	523
1. Autoconsumo y posibilidades de mercado	
2. Autoconsumo-Compra	
3. Alimentación, tierra y fuerzas de trabajo	
IV. BIBLIOGRAFIA	539

RESUME

Ce rapport présente les objectifs, la méthodologie employée ainsi que les premiers résultats concernant la relation production-consommation dans la communauté de Huantan.

Les systèmes, styles et pratiques alimentaires ont été étudiés entre novembre 1986 et août 1987, au cours de visites à 19 familles choisies dans trois communautés différentes. Une enquête a été réalisée dans ces familles représentant 25% de la population.

Huantan et Aquicha sont des communautés mixtes, agropastorales, voisines et dans lesquelles les processus de production et de consommation sont intégrés. Seule la première est accessible par la route. Atcas est une communauté strictement d'élevage (ovins, camélidés andins) qui recourt au troc pour couvrir une partie de son alimentation. Dans les trois, le système alimentaire familial est basé sur l'autoconsommation.

A Huantan, l'introduction, grâce à un paquet technologique, de nouvelles variétés de pommes de terre, pour le marché n'a pas changé les traditions d'autoconsommation et de troc, même si les qualités gustatives et le temps de conservation de ces pommes de terre sont inférieurs à ceux des variétés natives. La consommation de fromage différencie les groupes sociaux. Il est présent dans les pratiques sociales et vendu en même temps, par quotas aux commerçants. La culture du blé a été abandonnée, la consommation du grain étant remplacée par les pâtes alimentaires et la farine importées.

On évalue également l'effet de la politique agricole sur la consommation.

RESUMEN

Este informe presenta los objetivos y la metodología empleada y primeros resultados sobre la relación producción - consumo en la comunidad de Huantan.

Los sistemas, estilos y prácticas alimentarias han sido estudiadas entre noviembre 1986 y agosto 1987 mediante visitas a 19 familias repartidas en 3 comunidades en las cuales se aplicó una encuesta al 25% de su población. Huantan y Aquicha son comunidades agropecuarias vecinas, donde los procesos de producción y consumo son integrados; sólo la primera es accesible por carretera. Atcas es una comunidad estrictamente ganadera (ovinos, auquénidos) que cubre parte de su alimentación con el trueque. En las 3, el sistema alimentario de las familias está basado en el autoconsumo.

En Huantan, la introducción con un paquete tecnológico de nuevas variedades de papa para la venta, no ha desplazado las funciones de autoconsumo y de trueque, aún si las cualidades gustativas y el tiempo de conservación de estas papas han bajado en relación a las variedades nativas.

El consumo de queso diferencia los grupos sociales. Se utiliza en las prácticas sociales y a la vez se vende por cuota a los comerciantes.

Se abandonó el cultivo de trigo; el cultivo de grano se sustituyó con el de fideos y harina de trigo importada.

Se evaluará también el efecto de la política agraria sobre el consumo.

I. INTRODUCCION

La investigación que estamos realizando sobre las prácticas alimentarias de las familias campesinas del Alto Valle del Cañete, tiene como primer objeto llegar a un conocimiento que permita explicar la situación alimentaria de estas familias.

El objetivo que nos hemos fijado es el análisis de las prácticas sociales ligadas al consumo alimentario, tomando a la familia como unidad de estudio.

En vista de la escasez de información sobre la situación socioeconómica de estas familias, y sobre las estrategias que están empleando para sobrevivir y reproducirse como grupo social, hemos tenido que enterarnos de la tenencia de la tierra, de la producción, de las fuerzas de trabajo, de la utilización de los recursos y de la estructura del ingreso familiar.

En esta perspectiva, hemos utilizado diversas fuentes de datos y una metodología que asocia algunos estudios de casos y la aplicación de encuestas.

Es así como sistemas, estilos y prácticas alimentarios han sido estudiados en tres comunidades campesinas situadas en diferentes áreas geográficas, pero vecinas entre ellas, eso a fin de poner de relieve las similitudes, diferencias y relaciones entre estos grupos sociales, a través de sus sistemas alimentarios.

En las dos comunidades campesinas agrícolas, siendo integrados los procesos de producción y consumo, nuestro estudio ha tenido que considerar cada una de las etapas de la cadena alimentaria (producción, almacenamiento, conservación, transformación, preparación, consumo final). En estas comunidades, a pesar de estar situadas casi a la misma altitud y tener una alimentación básica estructurada con los mismos productos, encontramos diferencias en la utilización de los recursos alimenticios y en el grado de conservación o de "modernización" de las prácticas ligadas al consumo.

El tercer grupo estudiado, situado en el Altiplano de la Cuenca de Cañete, es una comunidad ganadera que depende principalmente de las comunidades agrícolas cercanas para su subsistencia alimentaria, con prácticas de abastecimiento basadas sobre todo en el trueque.

Las diferencias encontradas en la composición y el funcionamiento de los tres grupos sociales estudiados nos han llevado a tratar de identificar los modelos o "patrones" culturales de cada grupo y las relaciones que subtienden los estilos alimentarios actuales.

Asimismo, queremos dar un significado particular a la estrategia de las familias campesinas en cuanto a la utilización de los recursos para la alimentación del grupo familiar. Hemos observado diferencias dentro de una misma comunidad y entre familias que tienen características socioeconómicas similares, y nos pareció importante el conocer los factores que determinan dichas diferencias.

Abordaremos la problemática general teniendo en cuenta las relaciones sociales de la familia al interior de la comunidad. A partir de este nivel, y a través de la red de las prácticas alimentarias, nos interesaremos por las relaciones entre estos grupos sociales y a las que se establecen con la sociedad nacional.

Finalmente, procuraremos identificar los niveles en los que las relaciones socioalimentarias se ligan y se subordinan a la esfera de la circulación mercantil de los alimentos, con la finalidad de entender los efectos de la Política Alimentaria del Gobierno sobre el consumo de las familias campesinas.

II. PRIMERA PARTE: METODOLOGIA

1.- Ubicación de la zona de trabajo

Alto Valle del Río Cañete, Provincia de Yauyos, Departamento de Lima.

La Cuenca del Cañete se define con relación al río del mismo nombre, que nace en el Distrito de Tantas, Norte de Yauyos, encima de los 4000 m, y desemboca en el Océano Pacífico, en los alrededores de San Vicente de Cañete, Capital de la Provincia de Cañete.

Durante su travesía de la Provincia de Yauyos, el río Cañete recorre tres regiones o zonas, situadas a diversas alturas: más de 3600 m, 3600 m y 2000 m, que corresponden a la clasificación de : región Altiplánica, región Montañosa y región Desértica , según MAYER y FONSECA (1979).

Según esta clasificación, la región Montañosa (de 2000 a 3600 m) comprende la parte llamada Alta de la Cuenca, desde la localidad de Auco hasta Huancaya. Recubre casi los 95% de la superficie total de la Cuenca, 5882 km² aproximadamente, y en ella se encuentran las comunidades campesinas agropastorales dedicadas a la agricultura irrigada y de secano, así como a la cría seminómada de ganado lechero, bovino o caprino.

La región Altiplánica o Altiplano (de 3600 a 4800 m) comprende la Puna, a partir de la localidad de Huancaya hacia arriba. Las comunidades campesinas de esta región tienen una vocación pastoral específica de cría extensiva de ovinos y de auquénidos.

Según el censo agrícola de 1972, de la superficie de la Cuenca reconocida como económicamente agrícola (369,554.7 ha) el 10% era considerado como tierras agrícolas y el 84% como de pastos naturales (VELASQUEZ, 1985).

En 1984, la Provincia de Yauyos tenía una población estimada en 33,283 habitantes (VELASQUEZ, op.cit.). Administrativamente, está dividida en 32 distritos, de los cuales 16 pertenecen a la Cuenca y comprenden 32 comunidades.

2.- Problemática general y objetivos del estudio

A. Finalidad

La finalidad de nuestro estudio es la de contribuir en el conocimiento de los sistemas alimentarios de las comunidades campesinas de los Andes, aportando elementos de identificación a

partir del análisis del sistema, del estilo y de las prácticas alimentarias de las familias campesinas del Alto Valle del Cañete.

B. Problemática

Debido a su cercanía con la capital del país, esta región recibe las influencias de las situaciones económicas, políticas y sociales que el Perú atraviesa. Pero, por sus características geográficas y socioeconómicas, conserva también sectores aislados y alejados de tales "intervenciones". (BOURLIAUD, DOLLFUS, 1986).

En el Perú, los diferentes estilos de consumo alimentario están ligados, por lo general, a las diferencias regionales (la Costa, la Sierra y la Selva).

El estilo "moderno" se caracteriza por su uniformidad en los diferentes centros urbanos. Está constituido esencialmente por alimentos industrializados, elaborados con un gran porcentaje de productos importados (LAJO, 1986).

El estilo "tradicional" se caracteriza por su diversidad, que se debe a las condiciones climáticas y geofísicas de las cuales depende, a las prácticas locales de cultivos (FERRONI, 1980; ALVAREZ, 1983), y por un alto grado de autoconsumo, especialmente en las comunidades campesinas de la Sierra (LAJO, 1986).

Si bien la tendencia principal de los modelos de consumo en el Perú refleja una expansión de la alimentación urbana o "moderna", la alimentación "tradicional" existe todavía en las zonas rurales andinas, y las familias campesinas de la Sierra representan el 30% del total de las familias peruanas (FIGUEROA, 1981).

Siendo la integración de los procesos de producción y consumo, una particularidad de la economía de las comunidades campesinas agrícolas (FIGUEROA, op.cit.), el conjunto de los cultivos de la familia está estrechamente ligado a su alimentación, tanto desde el punto de vista de la calidad como de la diversidad (DALE, 1982).

Sin embargo, la familia campesina está obligada a vender una parte de su producción a fin de tener acceso a otros bienes de consumo (ropa, salud, educación...). Integrada en una realidad compleja, esta articulación con otros sectores de la economía de mercado se traduce, en la mayoría de los casos, por un proceso de deterioro y empobrecimiento de los recursos de la familia campesina, y por su marginalización económica y social.

La política del Gobierno, de importaciones y subvenciones a favor de ciertos alimentos de consumo urbano, ha afectado principalmente el sector de los productores campesinos de la Sierra, cuyo modelo productivo está cada vez más alejado de

la "canasta" urbana de alimentos. Para satisfacer las necesidades creadas por la sociedad moderna, cada vez más las familias campesinas dejan sitio, en sus recursos productivos, a los productos mejor adaptados al mercado. Sin embargo, si los recursos productivos no pueden adaptarse a las nuevas necesidades, las familias tratarán de articularse al mercado en la búsqueda de un ingreso monetario, a través de otros sectores económicos, inclusive mediante la inmigración. La política agroalimentaria del Gobierno puede, de esta manera, influir sobre los cambios de estilo del consumo alimenticio, transformando estos productores en consumidores.

Ahora bien, según las investigaciones efectuadas en los últimos diez años, la población rural de la Sierra es justamente el grupo más desfavorecido por la modificación de los modelos de consumo a nivel nacional (AMAT y LEON, 1981; ALVAREZ, 1983; GONZALES, 1979; MALETTA y GOMEZ, 1984; ENCA, 1972; Plan Nacional de Seguridad Alimentaria, 1986).

Frente a esta situación ¿cómo se manifiestan las familias campesinas? ¿Cómo éstas responden a tales transformaciones? En su estrategia de articulación con el mercado ¿cuál es el sitio que otorgan al autoconsumo? La articulación con el mercado y el propio rol de este último ¿son los factores determinantes de los cambios aparecidos en los estilos de consumo?

Estas preguntas, integradas en una visión global necesaria para la obtención de respuestas operativas coherentes y adaptadas, demuestran la importancia del conocimiento de la estructura y del funcionamiento actuales de los sistemas alimentarios de las comunidades campesinas de la Sierra.

C. Objetivos

Por lo tanto, nuestro primer objetivo es proporcionar un instrumento de análisis pertinente que permita:

- una lectura pluridisciplinaria de la realidad alimentaria de las comunidades campesinas de la Sierra;
- una puesta en evidencia de las relaciones entre la situación alimentaria actual en las comunidades campesinas y la de la sociedad peruana en su conjunto.

3.- Definiciones y conceptos

Empezaremos con definir estos conceptos-claves utilizados en este trabajo. Señalemos que el marco general de referencia del análisis es el contexto comunal.

Definiremos la COMUNIDAD CAMPESINA como la unidad de organización social que ejerce el control de un espacio físico a través de la propiedad colectiva de la tierra; ella utiliza los

recursos comunalmente, teniendo como base la reciprocidad andina. Si bien posee una cultura y una organización política que le son propias, la comunidad campesina está subordinada económica y jurídicamente a la sociedad "mayor". (PLAZA y FRANCKE, 1981).

Aunque la tierra es propiedad de la comunidad, es atribuida en usufructo a las familias que se transmiten así los recursos en forma hereditaria.

Una FAMILIA CAMPESINA COMUNITARIA constituye una unidad de producción y de consumo que toma sus propias decisiones en cuanto al uso de los recursos familiares, pero una parte importante de estas decisiones es función del resto de las familias de la comunidad. Constituye también la célula de la comunidad, y el comportamiento individual de sus miembros tiene por objeto la reproducción de la familia y no del individuo (GONZALES, 1986).

Cada familia estructura su economía a partir de sus propios recursos: los bienes duraderos (edificios de explotación, instalaciones, material agrícola...), los bienes productivos (tierra, ganadería, fuerzas de trabajo) y una "tesorería". Su volumen y distribución determinan las relaciones de la familia con la comunidad y el exterior (GONZALES, op. cit.)

ALGUNOS POSTULADOS TEORICOS SOBRE LA PROBLEMÁTICA ALIMENTARIA

En regla general, los individuos quieren alimentarse de la misma manera que los miembros del grupo social al cual pertenecen.

Así, los COMPORTAMIENTOS ALIMENTARIOS (noción individual de la actividad alimentaria) serían sometidos a un arbitrario cultural, a un modelo o estilo colectivo proporcionado por la cultura de pertenencia.

Un estilo de CONSUMO ALIMENTARIO es por lo tanto la norma o modelo social seguido por los individuos o grupos de individuos, en lo que concierne la elección, la compra... hasta el consumo final de los productos disponibles.

Un SISTEMA ALIMENTARIO está estructurado por la correlación de este conjunto de elementos, los que están centrados en torno a dos ejes principales: la producción y el consumo. Estos ejes están relacionados con la cultura y la actividad social del grupo o de la sociedad concernidos. También están relacionados con las estrategias políticas y económicas del Gobierno (o del grupo social dominante), cuyo objetivo es el de reglamentar el funcionamiento de dicho sistema.

La problemática alimentaria es entonces una instancia que depende del político, así como del económico, del social, del cultural y/o del religioso. De modo analítico, esta diversidad de

elementos reviste un aspecto aún más relevante cuando se la analiza a través de la esfera del consumo, ya que es en ella que, prácticamente, se halla involucrado todo el conjunto de las actividades sociales relacionadas con la alimentación.

Además, la alimentación tiene la capacidad de relacionar las otras prácticas que atañen al comportamiento económico, social y cultural. En este sentido, las prácticas alimentarias constituyen RELACIONES SOCIALES. En una dimensión sociológica, su análisis implica el estudio de las formaciones sociales en las que se insertan. En efecto, el conocimiento de la estructura y del funcionamiento de la sociedad o del grupo social concernidos, permitirá la identificación de las clases y/o de los sectores en los cuales los estilos alimentarios están representados.

4.- Hipótesis y metodología de trabajo

El contexto en el que se sitúan nuestras hipótesis se caracteriza por la existencia de dos procesos simultáneos, ligados y antagónicos, que son LA PENETRACION DEL MERCADO (o de una economía mercantil) dentro del sistema comunal, y una ESTRATEGIA DE SUPERVIVENCIA-ADAPTACION DE LAS FAMILIAS CAMPESINAS, que apunta a la preservación de su integridad social, económica y cultural.

Para graficar las hipótesis centrales de este trabajo, partimos del postulado que las familias campesinas tienen un sistema alimentario basado en el autoconsumo. Este autoconsumo, estructurado en torno a los recursos productivos administrados por la familia, resulta insuficiente para cubrir los requerimientos alimentarios.

¿Porqué es insuficiente el sistema alimentario de las familias campesinas?

Nuestra hipótesis es que las características de los recursos familiares y la necesidad de una articulación con el mercado, generan un sistema alimentario insuficiente para satisfacer el consumo familiar.

A fin de cubrir sus necesidades, las familias deben proveerse de alimentos mediante otros modos de abastecimiento.

Nuestra segunda hipótesis es que el estilo de consumo alimentario de las familias campesinas es la resultante de una combinación de factores; entre ellos, los factores no productivos desempeñan un papel preponderante.

Otras hipótesis nos guían para esta investigación:

- la organización familiar para el uso de los recursos (tierra, agua, pastos) tiene una incidencia indirecta en el sistema alimentario familiar.

- los cambios de orden tecnológico introducidos en el sector productivo familiar ocasionan diversas alteraciones en los otros

elementos del sistema alimentario (almacenamiento, conservación, transformación, preparación y consumo final).

- las familias campesinas preservan las características más tradicionales de sus prácticas alimentarias, como una "garantía" de su identidad cultural y una diferenciación con la sociedad mayor.

RECOLECCION DE LA INFORMACION

Tal como lo habíamos subrayado en nuestro proyecto de tesis, quisiéramos que esta investigación refleje el pensamiento general de la Sociología de la Alimentación: el hecho alimentario siendo un hecho social total, debe ser estudiado en una perspectiva pluridisciplinaria.

Para lograrlo, hemos recurrido a la participación de los integrantes del equipo del proyecto PAEC: agrónomos, sociólogos, economistas, zootecnistas, con quienes hemos podido debatir sobre nuestras informaciones a medida que las recolectábamos.

A. Análisis de los sistemas, estilos y prácticas alimentarias

El eje central de este estudio, lo constituye una investigación en el campo, efectuada entre Noviembre de 1986 y Agosto de 1987.

En un primer tiempo, hemos realizado una observación de conjunto de las comunidades campesinas del Alto Valle, luego nos hemos dedicado al trabajo de campo propiamente dicho en las comunidades seleccionadas, efectuando repetidas misiones al campo, de una duración promedio de 10 a 20 días cada una. El calendario de misiones ha sido determinado previamente, en particular a partir de los calendarios de las actividades y fiestas agropastorales, elaborados en cada comunidad.

a. Selección de las comunidades

A partir de las primeras observaciones sobre las comunidades hemos seleccionado, como criterio discriminante, la importancia del AUTOCONSUMO, DE LA COMPRA y del TRUEQUE, en los sistemas alimentarios familiares.

Este criterio ha sido "cruzado" con otro, relativo a la situación geográfica de las comunidades, tomando como indicador de este último la existencia o la ausencia de un camino comunal transitable, uniendo la comunidad al eje vial Cafete - Yauyos - Huancayo.

Tres comunidades han sido escogidas, dos de ellas situadas en la parte alta de la Cuenca: Huantán y Aquicha, y la tercera situada en el Altiplano: Atcas.

Huantán es la capital del distrito del mismo nombre, situada a una altura de 3500 m aproximadamente, a unos 20 km al

Este de la ciudad de Yauyos, capital de la provincia. Esta comunidad tiene una población bastante estable de 130 familias más o menos; una escuela secundaria ha sido edificada en 1982, así como una posta sanitaria, a inaugurarse a fines de 1987.

El sistema alimentario se basa en los cultivos de autoconsumo: papa irrigada y de secano, maíz, cebada, trigo, habas y tubérculos andinos - oca, olluco, mashua -. Además, una parte de la producción de papa irrigada está destinada a la venta, desde la introducción de un paquete tecnológico en 1984, por parte de una organización no gubernamental.

La mayoría de las familias posee además ganado vacuno y/o caprino, a partir del cual producen principalmente queso, destinado al autoconsumo pero también a la venta, en cantidad importante.

Desde hace 4 años, Huantán posee un camino transitable que la une al eje vial provincial Cañete - Yauyos - Huancayo. Este facilitó el flujo de la producción de renta, de la papa hacia Cañete y del queso hacia Huancayo, productos que constituyen la fuente principal de los ingresos de las familias huantainas. Asimismo, la construcción del camino transitable facilitó la entrada de los productos industriales en la comunidad, teniendo como consecuencia, entre otras, un aumento del número de sus comerciantes. Este último punto se relaciona también con el hecho de que el trueque es cada vez menos diversificado, comparado con el pasado. El intercambio más importante se realiza con las familias de Atcas y concierne casi exclusivamente a la papa irrigada, trocada por carne o frazadas de lana.

Aquicha pertenece al distrito de Yauyos; está situada a unos 3300 m de altura, a 3-4 horas a pie de Huantán, al Este, y de la ciudad de Yauyos, al Oeste. No posee camino transitable, ni escuela secundaria, ni posta sanitaria, y presenta un movimiento migratorio importante: sólo 70 de las 112 familias consignadas en el registro comunal residen en Aquiche actualmente. El problema más grave que sufre la población es la escasez de agua de riego.

El sistema alimentario se basa también en los cultivos de autoconsumo, siendo los principales productos: el maíz, la papa irrigada y de secano, los frejoles, las habas, el trigo, la cebada, los tubérculos andinos y el zapallo.

Del ganado lechero se obtiene queso, para el autoconsumo y la venta, y un subproducto lácteo muy preciado, destinado únicamente al autoconsumo.

Las actividades de trueque se basan principalmente en el maíz, que se intercambia por carne y frazadas, con las familias de los anexos de ganaderos (Queroy, Quillcata) y de las comunidades ganaderas del Altiplano (Atcas, Langaico), y también por tubérculos, fruta y verduras, con las comunidades vecinas (Huantán, Quisque, Auco, Achín, Carania).

Atcas, situada a unos 4500 m de altura, fue un anexo de Huantán hasta una fecha reciente. No tiene escuela secundaria ni posta médica; la población estable es de 70 familias en promedio, de las 120 consignadas en el registro comunal.

Es una comunidad ganadera de ovinos y auquénidos donde las familias distribuyen su tiempo entre las actividades pastorales y el tejido de frazadas.

El ganado está destinado principalmente a la venta en el mercado de Huancayo. Los gastos de ropa, alimentos, salud, viajes, etc... están cubiertos con este ingreso. Parte de la carne producida se usa para el trueque.

Las frazadas están destinadas sobre todo al trueque, a cambio de alimentos: maíz, papa, cebada, trigo, habas, tubérculos andinos.

Entonces, la mayor parte de la alimentación está asegurada mediante el trueque. Los productos comprados son en gran parte productos industrializados (arroz, fideos, harina de trigo) traídos dos veces al mes desde Huancayo, por negociantes privados. El autoconsumo concierne principalmente a la carne y, en menor proporción, a la leche y al queso.

Atcas tiene un camino transitable que la une a una carretera provincial, y de ahí a la ciudad de Huancayo, a 1 día de camión (o 3 de caminata). En cambio, no existe camino transitable que la una al eje vial Cañete-Yauyos-Huancayo. El acceso a la costa (Lima, por Cañete) se efectúa pasando por Huantán y, para llegar a ésta, son 5-6 horas de caminata, 8-9 horas con los animales.

b. Selección de las familias

La búsqueda de terreno de estudio se estableció en dos fases complementarias, la primera dedicada al estudio intensivo y seguido de los casos, y la segunda a la aplicación de encuestas de carácter cuantitativo, como apoyo y complemento de la primera fase.

Antes de proceder a la selección de las familias, hemos realizado estimaciones demográficas (basadas en el registro comunal, más un "informador privilegiado" escogido entre las autoridades comunales), luego una clasificación preliminar de la población (edad, sexo, estado civil, carga de familia, edad y escolaridad de los familiares, recursos productivos, ocupaciones principales y secundarias).

1° Los estudios de caso

Los criterios de selección han sido los mismos para los casos seleccionados en cada comunidad, en la medida en que los datos disponibles así lo permitían (en Aquicha, no hemos podido

obtener una información preliminar tan completa como en las otras comunidades) y teniendo en cuenta diferencias estructurales (en particular en Atcas).

Las familias por seguir han sido seleccionadas según los criterios siguientes:

- tiempo de formación de la unidad doméstica, edad del jefe y carga de familia (hijos) que cohabitan bajo el mismo techo; nivel de instrucción del jefe y/o de la pareja-jefe;
- recursos agrícolas y pastorales (únicamente pastorales en Atcas);
- actividad económica que significa un ingreso monetario para la familia (comerciante, asalariado, artesano, oficios diversos);
- utilización de nuevas tecnologías para el cultivo de la papa irrigada (únicamente en Huantán).

En Huantán, 11 casos han sido seleccionados a fin de entender las diferentes expresiones de las estrategias familiares para la administración de los recursos alimenticios. En Aquicha y Atcas, donde han sido estudiadas principalmente las prácticas y los estilos alimentarios, y donde la diversificación social es menor que en Huantán, hemos seleccionado 4 casos por comunidad.

Hemos procurado, en la medida posible, que todos los casos difieran para cada caso escogido. Eso a fin de obtener un conjunto bastante diferenciado, y por lo tanto una pluralidad de situaciones que permitan estudiar cómo operan los diferentes aspectos subrayados en las hipótesis.

La recolección de datos ha sido realizada mediante entrevistas, guiadas por un esquema temático que agrupa la información en tres grandes rubros:

- la unidad de estudio como tal,
- la estructura y organización de la producción,
- los principales elementos constitutivos del estilo alimentario.

2° Las encuestas

La finalidad de esta fase era la de obtener, para la población en su conjunto, datos de orden cuantitativo, reveladores de la administración familiar de los recursos alimenticios (tácticas - estrategias) y del consumo familiar de alimentos.

En los estudios de casos, hemos constatado que las estrategias familiares tienen una estrecha relación con la edad del jefe de familia y el tiempo de formación de la unidad doméstica, y que otros aspectos socioculturales (herencia, lazos de parentesco, nivel de instrucción) tienen también una incidencia importante. Por lo tanto, estos aspectos han sido considerados en la elaboración de la primera parte del formulario, en relación con la estrategia.

Los recursos productivos han sido estimados a partir de

la información sobre la cantidad y el tipo de cultivos y de ganado, para el período 86-87, y su destino: autoconsumo, venta, trueque.

Para el consumo, hemos consignado la información relativa a los productos los más frecuentemente empleados: procedencia del abastecimiento (cosecha, compra, trueque, otros), modalidades y duración del almacenamiento, frecuencia del consumo y eventual reemplazo por otros alimentos.

Las encuestas efectuadas conciernen a 25% de la población de cada comunidad, o sea 33 familias en Huantán, 18 en Aquicha y 20 en Atcas. Hemos seleccionado las familias según el método simple, al azar, el que se adaptaba a los objetivos del trabajo, así como al tipo y a la calidad de la información disponible para la selección.

En cada comunidad, las familias han sido clasificadas en función de la edad del jefe de familia, en orden decreciente, y por sorteo, a partir de la lista.

Dos bachilleres en Economía de la UNALM, que ya poseían una experiencia de campo, efectuaron las encuestas bajo nuestra vigilancia.

B. Análisis de los efectos de la política alimentaria sobre el consumo familiar

El estudio en su conjunto comprende 3 niveles:

- a) el consumo familiar de alimentos,
- b) las características del mercado comunal,
- c) la Asistencia Alimentaria.

a) Las encuestas efectuadas en la población nos proporcionaron informaciones sobre los diferentes productos alimenticios consumidos por las familias, el precio al por menor de los productos industriales y el precio "en la chacra" de los productos locales.

b) En un primer tiempo, hemos observado los movimientos comerciales en cada comunidad, tomando nota de sus características y particularidades. En la última fase del trabajo de campo, hemos encuestado a los comerciantes y negociantes de Huantán, y a los comerciantes en Aquicha y Atcas, a fin de conocer el flujo de los productos industrializados que entran en las comunidades, las características y el funcionamiento de este flujo y de los agentes del mercado.

Primeramente, los agentes del mercado han sido clasificados en comerciantes y negociantes. Luego, los comerciantes han sido clasificados en 3 grupos: "grandes", "pequeños" y "otros", en función de la importancia de su actividad mercantil, tomando como indicador de ella la diversidad y la cantidad de productos

expuestos en la tienda. En las encuestas, no ha sido incluida la categoría "otros" (que comprende la venta de licores y bebidas y, eventualmente, un servicio de pensión alimenticia).

La encuesta entre los negociantes no ha tenido el resultado esperado, sobre todo a causa de las irregularidades en los transportes (camiones), en el momento en que habíamos previsto realizar este trabajo. Esta limitación ha sido total en Atcas y parcial en Huantán, donde hemos podido encuestar a 2 de los 4 negociantes que operan habitualmente en la comunidad.

c) El Programa Nacional de Seguridad Alimentaria, vigente desde 1986, integra los programas de Asistencia Alimentaria, como parte de una estrategia a corto plazo que tiene como objeto el de dar una solución a los problemas alimentarios de las poblaciones las más expuestas de la Sierra y de los suburbios urbanos.

Al considerar la existencia reciente de estos programas en las comunidades estudiadas, quisimos analizar la influencia que los mismos pueden tener sobre el consumo familiar.

A nivel de las instituciones, hemos recogido la información sobre la existencia de los programas de Asistencia Alimentaria en la Provincia de Yauyos, por el período 1986-1987, y una información más específica sobre los programas mismos, sus objetivos y modalidades de aplicación, y sobre la composición de la ración acordada a cada familia.

A nivel de las familias, los estudios de casos en Huantán han proporcionado una información muy valiosa sobre el grado de aceptabilidad de los productos recibidos y la percepción, por parte de la población, de la Asistencia Alimentaria que ella recibió.

El análisis de los efectos de la Política Alimentaria sobre el consumo de las familias campesinas, se fundamentará en la información procedente de los niveles a) y b). De la incidencia de los programas de Asistencia Alimentaria, consideraremos en particular los aspectos culturales y socioideológicos resultantes de la información recolectada a nivel familiar.

III. SEGUNDA PARTE

ALGUNOS RESULTADOS PARCIALES DE LA RELACION PRODUCCION - CONSUMO

Caso de HUANTAN

El interés de relacionar estos dos aspectos centrales del sistema alimentario, reside en la situación particular de las familias de Huantán:

- Ellas poseen un estilo de consumo arraigado en su identidad cultural. Dicho estilo está basado en prácticas de autoconsumo, y apuntalado por prácticas de trueque, de compra y reciprocidad.

- Debido a una creciente articulación con la sociedad mayor

y el mercado, ciertos productos de su sistema alimentario encontraron un mercado: la papa temprana irrigada, y el queso.

Como ambos tienen un fuerte consumo dentro de la familia campesina y también un mercado urbano, nos interesaremos por conocer cuáles son las estrategias que las familias emplean para la circulación de estos alimentos (producción, consumo, trueque, venta) y si la salida al mercado ocasionó un cambio en el consumo.

- La articulación con el mercado ha tenido otras incidencias sobre el sistema alimentario campesino. Entre ellas, la introducción de productos industrializados en las comunidades. Ilustraremos brevemente el caso del trigo, alimento de consumo regular, cuya producción disminuyó sensiblemente durante la campaña agrícola 1986-1987.

- La actividad social más importante en Huantán consiste en procurarse alimentos.

En este sentido, trataremos de mostrar, en el último capítulo, de qué manera el acceso a la tierra, la venta de las fuerzas de trabajo y otras modalidades en las relaciones de producción, influyen en el autoconsumo familiar.

1.- Autoconsumo y posibilidades de mercado

A. El caso de la papa irrigada

Alimento ancestral, muy arraigada a la identidad cultural andina, la papa ha sido domesticada y adaptada a las necesidades cada vez más limitantes (altura, clima, suelo, agua), en el transcurso de los siglos.

Es el alimento cuyo "valor social" se apoya en toda la fuerza de la tradición.

La papa irrigada ocupa un lugar importante en la comida diaria y también en las comidas festivas; está presente en las relaciones de reciprocidad (retribución de servicios), en particular entre los miembros de la misma comunidad. Siempre está presente en las relaciones de producción, en las comidas ofrecidas a los peones, en las comidas de grupos de trabajo (cofradías *) y en la retribución del trabajo (mingas).

En Huantán, la papa irrigada presenta la particularidad de ser un alimento tradicional con un mercado muy reciente.

En efecto, es el único producto del sistema alimentario que experimentó la introducción de un paquete tecnológico nuevo, que tiene como objetivo una actividad mercantil.

En este sentido, estamos interesados en conocer si estos cambios repercuten en el autoconsumo familiar y, eventualmente, cuál es su tendencia.

(*) cofradía: grupo de trabajo de unos 7 a 12 hombres, que se basa en las reglas de reciprocidad (comunicación personal, M.Bey)

Vamos a diferenciar entonces 2 niveles de incidencia: los aspectos tecnológicos y la salida al mercado.

Estos dos niveles están ligados, ya que la finalidad del primero es de hacer posible el segundo; sin embargo, se ubican de manera diferente en la esfera del consumo y es conveniente distinguirlos.

a.- Características del cambio técnico

En 1984, el Instituto Rural "Valle Grande" puso en práctica en Huantán un programa de cultivo de papa irrigada mediante un paquete tecnológico: semillas de variedades mejoradas, fertilizantes después de analizar el suelo, pesticidas y asistencia técnica.

El primer objetivo del programa era la producción de semillas para cubrir las necesidades locales en la zona Yauyos - Cañete.

Contando con el acuerdo de la Asamblea Comunal, Valle Grande estableció contratos con los agricultores (para la totalidad del paquete tecnológico o para la asistencia técnica solamente), reservándose después un porcentaje de la cosecha, el que varía según el tipo de contrato. La comercialización podía realizarse a través de "Valle Grande", o bien mediante contratos directos de los productores con los intermediarios o los comerciantes mayoristas o minoristas de la región.

Habiéndose obtenido un satisfactorio rendimiento promedio en 1984, el número de agricultores que se comprometieron con "Valle Grande" creció en la 2da y 3ra campaña, con variaciones en cuanto al paquete tecnológico y a la asistencia técnica.

b.- Autoconsumo y tecnología

Ante todo hay que señalar que cierta dimensión tecnológica existía antes de "Valle Grande", para la producción de la papa. Todas las familias huantainas fertilizan la tierra con estiércol y productos químicos, y utilizan una o varias variedades de semilla mejorada. La papa así obtenida está totalmente destinada al autoconsumo (y eventualmente al trueque).

Pero las familias declaran que no aprecian la papa producida con la tecnología de "Valle Grande". Las críticas tratan principalmente de los caracteres organolépticos (sabor, textura), y del tiempo de conservación, más corto comparado a las otras papas.

La disminución del tiempo de conservación tendría razones genéticas y tecnológicas, y la diferencia de sabor ha sido señalada también por otras familias, fuera de Huantán, en las que pusimos a prueba el producto.

Pero no parece que connotaciones culturales

(ideológicas y simbólicas) formen parte del desprecio con que se considera este tipo de papa. Desde el punto de vista cultural, un alimento nuevo es preciado con relación al o a los producto(s) ya conocido(s), y sobre todo con relación al conjunto cultural que lo engloba (prácticas de preparación, conservación, consumo, etc...), y en el cual habrá que incorporarlo.

Ello es evidente también en una categoría simbólica: el nuevo alimento vino a reemplazar el antiguo que representaba, él solo, la alimentación. Además, el reemplazo se efectuó de manera bastante rápida, en grandes proporciones y apoyado en los intereses económicos de la comunidad. El nuevo producto surge, empujado por la necesidad de articulación con el mercado, y su uso se generaliza.

La resistencia de las familias sería del orden de la ideología, más que del orden de la "realidad".

Al lado de esta situación, la papa de secano, cuyas variedades son sobre todo tradicionales, sigue siendo la máspreciada. No obstante, en 1987, hubo una disminución de las parcelas sembradas en el sector de los cultivos de secano y pocas serán las familias que podrán consumirla en 1988. Las familias evocan la escasez de lluvias y el gran número de trabajos comunitarios (faenas) como principales motivos que impidieron que labraran la tierra en Marzo y Abril, antes de la siembra.

Pero, tal vez habría que considerar los efectos de la existencia de esta nueva papa, llamada de "Valle Grande".

Estas variedades precoces pueden ser cosechadas dos veces en el curso del ciclo agrícola, lo que disminuye sensiblemente el riesgo de escasez de papa en la alimentación, incluso en caso de no realizarse la cosecha de la papa de secano. Lo cierto es que todas las familias prefieren la papa de secano. Sin embargo, pocas son las que declaran no reemplazar la una por la otra, en caso de necesidad.

c.- Autoconsumo = venta

El uso de la papa como producto comercial hizo su aparición en Huantán con la llegada de "Valle Grande".

Ahora bien, en el seguimiento de las familias hemos constatado lo siguiente:

1) Los buenos rendimientos obtenidos incitaron a otras familias a innovar este sistema productivo, pero el efecto "mancha de aceite" no se produce de manera sistemática.

Ciertos factores limitantes irían en contra de la tecnología introducida. Tenemos que localizar mejor estos factores limitantes, así como el tipo o categoría de familias que no se comprometen con Valle grande.

2) Entre las familias que, bajo contrato con "Valle Grande", vendieron parte de su producción, las que más vendieron (de 500 a

600 kg) son las que más tierras cultivan en usufructo (de 3 a 5 ha).

3) La papa temprana no sirve solamente como semilla sino también para el consumo (tubérculos más grandes) y la hemos encontrado en Huantán, Aquicha y Atcas.

4) Un hecho nos parece particularmente importante: Algunas familias que se han comprometido con Valle Grande no destinan necesariamente parte de su producción a la venta, sino la totalidad al autoconsumo (trueque incluido).

En estas familias hemos encontrado:

- una diversificación del ingreso familiar procedente de la venta de queso y/o de ganado, así como del comercio;

- una producción no lograda (fracaso de la cosecha) por factores climáticos contrarios, enfermedades, bajo nivel de instrucción, que puede interferir con la utilización de un paquete tecnológico;

- un conjunto de factores de orden socioeconómico y cultural: familia muy numerosa, retención de un alto porcentaje de la cosecha por parte de "Valle Grande", prácticas de trueque importantes y diversificadas, obligaciones sociales "costosas", en un esfuerzo de integración a la comunidad, prácticas religiosas que condenan la ganancia. Hay que subrayar aquí la existencia de miembros de la familia residentes en Lima y que reciben, o bien numerosas encomiendas de alimentos en el transcurso del año, o bien directamente un porcentaje fijo de la cosecha, después de dejar sus parcelas en la comunidad a parientes, en aparcería.

d.- Conclusiones

- La posibilidad de una coexistencia del autoconsumo y de una salida comercial de la papa irrigada, está presente actualmente en Huantán en las decisiones de las familias.

- El autoconsumo se mantendría. En caso de que diversos factores facilitasen una salida comercial, no por eso disminuiría el autoconsumo.

Estimamos también que, cuando el rendimiento obtenido es elevado, el autoconsumo se incrementa.

TENDENCIAS

Sin embargo, otros aspectos deberían ser integrados en una dimensión temporal y observados en su evolución.

En efecto, los cambios tecnológicos introducidos por "Valle Grande" no se producen sin tropiezos.

Las variedades de semilla mejorada utilizadas tienen, aparentemente, menos resistencia a las enfermedades en 1987 que en 1984. Hasta ahora, tanto los agricultores como Valle Grande desconocen las causas de tal fenómeno. Esta incertidumbre genera confusión en las familias que no vieron cumplidas sus expectativas. Lo cierto es que, después de la cosecha de Febrero-Marzo de 1987 y para la próxima campaña, eran cuestionadas las variantes

tecnológicas por adoptar.

Frete a esta situación incierta ¿Cómo actúan las familias? Otra observación nos permite pensar también que las familias que obtuvieron en 1987 una cosecha menos importante que la que esperaban, destinaron al autoconsumo el porcentaje que reservaban para la venta y/o el trueque en la campaña anterior.

En efecto, las familias de Atcas (*) obtenían las papas en las comunidades campesinas o en la ciudad capital del Departamento de Junín, mediante el trueque o la compra. A partir de 1984, han dado toda su preferencia a la producción de Huantán (**), sobre todo porque el trayecto es más corto y los lazos familiares y culturales que mantienen facilitan el trueque. En 1987, muchas de ellas se voltearon nuevamente hacia el vecino departamento, ya que las familias huantainas disminuían o rehusaban el trueque. Si las familias no pudieron mantener el trueque en 1987, suponemos que la finalidad principal era la conservación de su nivel de autoconsumo. La idea de que hayan podido preferir el no vender en el mercado toda su producción de papa irrigada en detrimento del trueque, nos parece mucho menos probable, dada su necesidad de carne y frazadas de lana, productos de trueque de Atcas, muy preciados además en Huantán.

La situación es cambiante y ello influye sin duda sobre las prácticas alimentarias (autoconsumo, venta, trueque) y sus interrelaciones.

Hemos utilizado algunos elementos precisos, en el tiempo y en el espacio, para señalar que las familias ponen en práctica diversas tácticas y estrategias, en un esfuerzo de adaptación e integración, y que dichas tácticas no van en contra del autoconsumo, en el caso de la papa irrigada.

B. El caso del queso

a. El ganado lechero

Desde épocas muy remotas, las comunidades campesinas conocían el uso del dinero y la venta de los excedentes. El principal producto comercial era el ganado.

En estas comunidades agrícolas del alto Cañete, el ganado lechero es el más solicitado como principal fuente económica.

Capital familiar móvil, este ganado constituye a la vez un alimento y una fuente de recursos monetarios bastante estable

(*) ATCAS: comunidad de ganaderos del Altiplano, cercana a Huantán y anexo de ésta hasta una fecha reciente.

(**) En Huantán, antes de la papa irrigada, el alimento más utilizado en el trueque era el maíz.

a todo lo largo del año, en particular a partir del queso.

En Huantán, la mayoría de las familias posee ganado vacuno o caprino. El número de cabezas de ganado que poseen depende de un conjunto de factores, de los cuales el más importante parece ser las superficies de pastos y tierras irrigadas sembradas de alfalfa (destinada al ganado vacuno), las que las familias puedan tener en usufructo o conseguir de otra forma, siendo la superficie mínima 2 hectáreas. En la existencia de un capital pecuario, vacuno o caprino, hay que considerar también el tiempo de formación del grupo familiar y la edad del jefe de familia (los que están relacionados).

De esta manera, las familias cuyo jefe tiene 35 años o menos tendrían más ganado caprino que las familias cuyo jefe tiene entre 35 y 65 años, siendo estas últimas las que poseen preferentemente ganado vacuno.

Las familias de edad más avanzada aún, muestran la tendencia a no tener ganado.

En cuanto a la cantidad de ganado poseído, la diferencia más significativa está relacionada con un conjunto de elementos que llamaremos "dinámica socioeconómica familiar".

Hemos observado que las familias que poseen de 5 a 10 animales (*) tienen un nivel de instrucción y/o una situación socioeconómica elevados comparados con el promedio comunal.

Estas familias han acumulado capital gracias a una buena administración comercial (a la que el nivel de instrucción no sería ajeno) o a una herencia importante.

b. Producción de queso (a partir del ganado vacuno)

Estimamos que en Huantán, a partir de la producción lechera promedio, en estación seca como en estación de lluvias, una vaca da 4 litros de leche al día.

Una familia que tiene un promedio de 3 vacas, obtendrá una producción anual de 12 litros al día. Esta cantidad de leche está en parte autoconsumida tal cual y la mayor parte destinada a la producción de queso; de los otros subproductos lácteos - se fabrica suero de leche, requesón y, en menor grado, mantequilla de queso (**) - el primero está autoconsumido y también vendido, mientras que el segundo está íntegramente autoconsumido.

La cantidad de leche utilizada para hacer 1 kg de queso es de 8 litros; de esta manera, una familia produce de 7 a 10 kg de queso/semana (un queso fresco pesa entre 900 y 1100 g).

c. Autoconsumo, valor social y salida al mercado

La frecuencia de consumo del queso sería diaria para la

(*). El promedio familiar se estima en 3 animales.

(**). Mantequilla de queso: subproducto lácteo de fabricación casera, elaborado a partir de suero y de crema de leche batida.

mayoría de las familias, con variaciones estacionales: la cantidad consumida puede variar de 6/8 kg al mes en época de baja producción (de Mayo a mediados de Diciembre), a 10/12 kg en época de alta producción (de mediados de Diciembre a Abril).

El promedio para todo el año puede estimarse en 9kg/mes/familia lo que representa alrededor de 300 g/familia/día (una familia en Huantán está integrada por 6 miembros, en promedio).

Aparte del consumo, las familias desarrollan diversas prácticas (técnicas, económicas y sociales) que les permiten mantener su nivel de consumo, en particular en época seca.

Como promedio anual, una familia "tipo" (con 3 vacas), vende aproximadamente de 34 a 36 kg de queso al mes.

Las que poseen un capital pecuario importante (de 5 a 10 vacunos, de 30 a 40 caprinos), llegan a producir de 60 a 65 kg al mes. Las que poseen menos de 3 vacas producen de 10 a 16 kg/mes, en promedio.

Las familias con una producción importante (60-65 kg/mes) pueden vender sus quesos directamente en Huancayo, previo establecimiento de cuotas semanales con los comerciantes minoristas, o venderlos en el mismo lugar a un intermediario oriundo de la comunidad, con quien tendrán una relación egalitaria, siendo éste, en la mayoría de los casos, otro productor importante.

Estas familias consumen gran cantidad de queso fresco en temporada lluviosa (12 kg/mes, o más). En época seca, el consumo puede disminuir, pero no se ve afectado, en el verdadero sentido de la palabra.

Durante la época de lluvias, han ido almacenando el queso fresco para poder utilizarlo en época de baja producción, como queso seco.

También tendrán que reembolsar los préstamos efectuados entre Diciembre y Abril. Hay que recalcar que la práctica de los préstamos sería mantenida sobre todo por las familias que tienen una producción suficiente o elevada. Las que tienen pocos recursos recurren a otros medios.

Finalmente, estas familias tienen los medios económicos para comprar queso: son los principales clientes de los pequeños productores que tienen así una salida comercial en la comunidad.

Las familias que tienen una producción de 10 a 16kg/mes venderán al intermediario (ya que, a razón de 4 kg/semana no tienen oportunidad de contacto directo con los minoristas de la ciudad, o a los comerciantes locales, o a las familias de las comunidades, o bien destinarán su producción al trueque, a las necesidades de la minga, o finalmente para sostener relaciones de reciprocidad (regalos, retribuciones, intercambios,...) dentro y fuera de la comunidad.

Para estas familias, el grado de articulación con el mercado es bastante reducido.

Dada su pequeña producción, se puede deducir que no han podido constituir un stock importante que les permitiera un ritmo regular y sostenido de autoconsumo, durante la época seca.

El nivel de autoconsumo de queso de estas familias es de 2 a 3 kg/mes aproximadamente, con una frecuencia de 1 a 2 veces por semana. En época seca, el nivel es rara vez más bajo, si es que la familia puede recurrir a:

1) otros recursos productivos (agricultura, artesanía) que le permita obtener queso mediante el trueque;

2) recursos monetarios (salario, jornal por faenas agrícolas, ingresos procedentes del comercio, o negocio, o de algun oficio) que le permita comprar queso;

3) ayuda de parte de familiares, que acuden para auxiliar sobre todo a los más jóvenes y a los más viejos;

4) mingar sus fuerzas de trabajo.

De este modo, la categoría "ricos" sería percibida por los huantainos, según la importancia de la producción y de la salida comercial.

La categoría "pobres" lo sería según la importancia de la ayuda familiar de la minga, a la que se puede recurrir en caso de necesidad.

El queso es un alimento que ocupa un sitio elevado en la jerarquía alimentaria: lleva la imagen del saber técnico comunal, lo que le permite ocupar un sitio de honor en las relaciones sociales extracomunitarias.

Pero es también el símbolo del prestigio social y económico: a una familia se la considerará como pobre (y ella misma se considerará como tal), no porque vende poca cantidad de queso, sino porque no puede consumirlo de manera regular y sin límites de cantidad, y también si no lo puede ofrecer para recibir a alguien o para retribuciones e invitaciones.

Las familias que tienen una producción promedio de 34-36 kg/mes, son las más numerosas. Los ingresos que provienen de la venta de quesos significa, para estas familias, un porcentaje importante, fijo y regular, del presupuesto familiar.

Con el intermediario (o con el negociante local de queso), estas familias establecen una cuota semanal (de 7-9 kg, que están obligadas a respetar a lo largo del año. En temporada de alta producción, tratarán de diversificar su oferta hacia los comerciantes locales, el trueque, las ferias (*), o simplemente aumentarán el stock familiar en previsión de la época seca.

En caso de condiciones climáticas adversas (época seca que se prolonga demasiado, por ejemplo), y a fin de cumplir con la cuota acordada, estas familias podrían verse obligadas a:

- comprar queso a otras familias para cumplir con la cuota;
- tomar de la parte reservada a la familia, en detrimento del autoconsumo y de las prácticas sociales.

(*) Feria: feria semanal o quincenal donde se reúnen comerciantes y compradores.

En efecto, en algunas de estas familias, hemos observado que, en esta época del año, se afrontaban la necesidad económica (cuota) y la necesidad simbólica (por ejemplo, servir queso durante una fiesta).

Por un lado, dividida entre el aspecto social y el económico, la decisión que deben tomar las familias está cargada de sentido para ellas. Por otro lado, cuando el excedente apenas rebasa el límite inferior de productividad comercial, ello puede implicar riesgos para el nivel de autoconsumo, su estilo y sus prácticas.

Cabe aquí llamar la atención sobre los factores limitantes en cuanto a la comercialización del queso.

Una sola línea de autobuses une la comunidad de Huantán a la ciudad de Huancayo, capital del Departamento de Junín, principal centro de demanda.

Siendo muy largo el trayecto (Lima-Yauyos-Huancayo) y reducido el servicio (2 unidades/semana), la capacidad de transporte del vehículo está completamente colmada por lo general, cuando llega a la parte alta de la Cuenca.

Las encomiendas de queso (chipas) que los animales de carga traen desde Huantán hasta Tingo-Huantán (*), se dejan ahí a la espera del próximo autobús. Tal espera ocasiona una pérdida de peso de los quesos, lo que significa una disminución de las ganancias, ya que son vendidos por kilo y no por unidad.

Además, en época de lluvias es frecuente la interrupción del tránsito en la carretera, debido a accidentes naturales (inundaciones, deslizamientos); hay que añadir a eso el mal estado de las unidades de transporte, lo que provoca tal vez más interrupciones en el transcurso del año que los accidentes naturales.

d. Conclusiones

- La mayoría de las familias (a excepción de las de más edad) procuran tener un ingreso económico procedente del queso, con ganado vacuno y/o caprino.

- Las familias que tienen una salida comercial estable poseen por lo menos 2 hectáreas y 3 vacas, de manera a producir un promedio anual de 34-36 kg/mes.

- El queso es el producto que más ingresos monetarios regulares genera para las familias. Sin embargo, las condiciones en los medios de transporte y las comunicaciones que existen en Yauyos constituyen un factor limitante para la comercialización.

- Las diversas tácticas desarrolladas por las familias alrededor del queso, demuestran el interés que éstas tienen para mantener su sitio jerárquico en el autoconsumo, así como su rol y su valor en otras prácticas sociales.

(*) Caserío anexo de la comunidad, situado al borde de la carretera.

Estos intereses se convierten a veces en verdaderos esfuerzos (se recurre a la ayuda familiar o a la minga) o afrontan factores limitantes precisos (cómo respetar una cuota) según la situación socioeconómica de las familias.

2.- Autoconsumo y compra: el caso del trigo

FERRONI (1980) señala, que una de las características de la alimentación campesina de los Andes es la diversidad de los productos que la componen.

En Huantán, está basada en el autoconsumo de los tubérculos (papa irrigada y de secano, oca, olluco o mashua), cereales (maíz, trigo, cebada) y leguminosas (habas), a los que se añaden el queso y la carne (de carnero, oveja, res, llama o cuy). Es menor el consumo de otros alimentos locales, como los huevos, las verduras, la fruta y los peces de río. Pueden provenir del trueque o de la compra (como la carne y el queso) entre miembros de la misma comunidad o de comunidades cercanas, o también ser adquiridos en los comercios locales.

Los productos agrícolas (a excepción de las cantidades reservadas para el trueque y la venta de papa irrigada) están destinados en su totalidad al autoconsumo de las familias.

Pero hemos observado que en la campaña 1986-1987, todas la familias no sembraron todos los productos agrícolas.

Posteriormente, los resultados de 33 encuestas efectuadas en Huantán, mostraban que de los 8 productos agrícolas del sistema alimentario familiar, todos habían experimentado un abandono de parte de una o varias familias.

Por cierto, eso puede depender de la superficie cultivada por la familia, pues muchas veces la respuesta dada a nuestras preguntas fue "la falta de tierra".

Pero algunos cultivos han experimentado un "abandono" más importante que otros: 15 familias de 33 para el trigo y 2 de 33 para la papa irrigada.

Hemos tomado el caso del trigo, tratando de determinar los elementos explicativos.

El abandono de este producto ¿está relacionado con la superficie total cultivada por la familia?

Los resultados parciales obtenidos hasta ahora no muestran una correlación directa entre los dos hechos. Por el contrario, fue en las familias que tienen de 3 a 5 ha que hemos observado el más alto grado de abandono del cultivo del trigo (75%).

Las familias que poseen 2 ha, obtuvieron una producción de trigo equilibrada (20-25 kg) en relación con los otros cultivos del sistema familiar, y en las familias con 1, ha o menos, el abandono llegaría casi a 50% de los casos; la otra mitad produjo entre 50 y 70 kg de grano.

Es evidente que un análisis de correspondencia del

conjunto de factores socioeconomicos y culturales permitirá confirmar o refutar estas estimaciones parciales, todavía hipotéticas.

Sin embargo, podemos proponer un intento de explicación, relacionando el "abandono del trigo" con las prácticas alimentarias de las familias.

La utilización del trigo en la preparación de los platos de consumo habitual viene después de la papa, del maíz y de las habas.

Generalmente, los granos de trigo necesitan una transformación (ahecho, machacado manual con molino de piedra, remojo), lo que se considera a veces como una molestia, sobre todo de parte de las mujeres jóvenes con una familia numerosa. Los granos de trigo se utilizan principalmente en la preparación de dos platos tradicionales: la "pataska" o "patachi" (*) (con los granos enteros) y la "carapulka" (**) (con los granos machacados).

Estos dos platos, antaño de consumo habitual, en la actualidad se prepara en particular para la alimentación de los peones, en época de cosecha y siembra y para las fiestas más relevantes del calendario comunal ("Herranza"; "Limpia acequia"). Son también platos de honor para los acontecimientos familiares (cumpleaños, bautismo, funerales, recibimiento de visitas importantes...). Los granos de trigo pueden ser también utilizados en las sopas, o ser molidos para preparar una harina que se usa como ingrediente de base de las tortillas (***) o de las mazamoras (****). Estas tres preparaciones son de consumo habitual, hasta diaria entre las familias.

Ahora bien, en las sopas, los granos de trigo son sustituidos en forma amplia por los fideos y, en las tortillas y mazamoras, la harina de trigo se reemplaza casi siempre por el mismo producto ya industrializado. Estos dos productos se compran en los comercios locales.

Hemos encontrado que el trigo en grano se consume una vez por semana, o menos, y que proviene en partes iguales de la producción familiar y de la compra.

En cambio, se consume la harina de trigo dos veces por semana o más, y proviene sobre todo de la compra. Ninguna familia declaró tener un autoconsumo absoluto para este producto.

(*) Pataska o patachi: especie de guiso a base de papa y trigo, con carne seca de llama (charqui), tajadas de tocino o costillas de cabrito.

(**) Carapulka: especie de guiso a base de papa seca, con carne de res. Existen variaciones: carapulka de trigo, de habas, de papa seca...

(***) Tortillas: especie de buñuelos salados, a base de harina de trigo y agua, fritos en aceite. A veces se agrega huevos y verduras.

(****) Mazamorra: postre de consistencia liviana, a base de harina de trigo y leche.

Por una parte, estos resultados muestran que la disponibilidad de un producto industrializado substitutivo de otro que es autoproducido, puede tener consecuencia sobre las prácticas de autoconsumo, sobre todo cuando las ventajas hacen frente a factores limitantes o a situaciones precisas, como por ejemplo:

- largo tiempo de preparación para el producto familiar (en particular para la harina de trigo);
- la utilización en platos "no tradicionales" (tortilla, mazamorra) o en platos de consumo corriente (sopas);
- el bajo precio del producto industrializado;
- la oferta cuantativamente importante de los comercios locales.

Por otra parte, los cambios en las prácticas de consumo pueden tener consecuencia en la esfera de la producción.

3.- Alimentación, tierra, fuerza de trabajo

Una familia procura asegurar su alimentación como base de su reproducción biológica. Para lograrlo, pondrá en práctica diversas tácticas y establecerá relaciones diferentes en función del sitio que ocupa al interior de un modo de producción dado.

En Huantán, las principales tácticas a través de las cuales las familias procuran satisfacer su alimentación, son el acceso a la tierra y la venta de sus fuerzas de trabajo.

A. El acceso a la tierra. La aparcería.

Las tierras comunales son trabajadas en usufructo por las familias que se transmiten así los recursos, de manera hereditaria. Una familia que cuenta con 3 ha y 3 hijos tendrá que dejar 1 hectárea a cada uno.

Si ninguno de los 3 hijos migra, procurarán seguramente aumentar su superficie productiva.

La forma más utilizada en Huantán y Aquicha es la aparcería ("al partir" o "en compañía"), por la cual la familia A (de recursos limitados) trabaja en la(s) parcela(s) de la familia B (usufructuaria), y ambas comparten, en partes iguales, los alimentos obtenidos de las cosechas.

La familia tenedora-usufructuaria de la tierra trae los insumos y comparte también los riesgos de disminución o pérdida de la producción.

Los términos de los contratos pueden variar.

En segundo lugar, la familia necesitada procurará alquilar parcelas (arriendo), modalidad menospreciada por estas familias porque significa una disponibilidad de dinero que no siempre es segura, y también porque el factor RIESGO no se toma en cuenta en los términos del contrato.

Estas modalidades tendrían 2 factores limitantes en común:

a. El exiguo número de tierras cedidas en "arriendo" o "al partir" (*).

No obstante la emigración de un número importante de los miembros en la edad activa, las familias seguirán trabajando la mayor parte de sus tierras, recurriendo a la mano de obra extrafamiliar en caso necesario.

A falta de miembros que les permitan trabajarlas, parece que prefieren sembrar alfalfa sobre cierta cantidad de parcelas (si están irrigadas) (*) y después "alquilar" este cultivo, recibiendo en cambio:

- la fertilización de las parcelas con el guano del ganado que pastó en ellas;

- una parte por determinar, de la producción de queso obtenida de estas vacas.

El queso así obtenido está destinado al consumo y/o a la venta. De una u otra manera, este "arriendo de tierras de alfalfa" permitiría que las familias obtengan un beneficio económico más ventajoso que si se arrendase las parcelas para luego ser trabajadas.

b. Un importante incremento de las faenas durante el ciclo agrícola.

Esta sobrecarga es importante en la organización del trabajo familiar, sobre todo para las familias que cuentan con pocos miembros en edad de trabajar y disponibles por toda la duración del ciclo agrícola.

De esta manera, la salida más asequible para una familia necesitada es la venta de sus fuerzas de trabajo.

B. Las fuerzas de trabajo

En Huantán, la venta de las fuerzas de trabajo sería tan habitual como el establecer "turnas" u otro tipo de ayuda mutual.

Los momentos del ciclo agrícola en los que más mano de obra se necesita, son la labranza antes de la siembra (barbecho), las cosechas y, en menor grado, la irrigación (mitas) y el pastoreo; eso dependería sobre todo de la ocupación del jefe de familia y de la estructura familiar.

(*) Las tierras irrigadas (potreros) son muy codiciadas porque permiten la mayoría de los cultivos del sistema alimentario. Además, el rendimiento es más elevado que en el sector de cultivo de secano y no presentan el riesgo de pérdida de cosechas, por escasez de lluvias. Sin embargo, cuando las familias no tienen parcelas en cada uno de los macrosectores de cultivo de secano, tratarán acceder a ellas, arrendándolas o tomándolas "al partir", sobre todo las familias más jóvenes.

Dado que en Huantán la rotación de secano se hace cada 8-9 años, las familias están obligadas a tener parcelas en todos los sectores a fin de poder consumir cada año, papa de secano, tubérculos andinos y cebada. En caso contrario, arrendarán cada año en los sectores en rotación, hasta que ésta tenga lugar de nuevo en el macrosector donde tienen sus propias parcelas.

a. Los solicitantes de fuerzas de trabajo

En igualdad de estructura familiar, las familias que tienen una actividad no agrícola importante (comerciantes o negociantes, intermediarios) serían más interesados en arrendar fuerzas de trabajo que las que se dedican completamente a la agricultura y a la ganadería.

Entonces, las familias con ingresos no agrícolas emplean más peones que las familias con ingresos únicamente agrícolas, las que recurren más a la minga (*) o al sistema de turnas.

b. Las fuerzas de trabajo

Al vender sus fuerzas de trabajo, las familias más jóvenes procuran ser retribuidas con dinero, bajo la modalidad "peón".

Por lo general, las familias de más edad deben contentarse con ser tomadas en "minga", siendo sus trabajos retribuidos con alimentos.

Esta diferenciación está relacionada no sólo con la edad, sino también con el sexo, ya que entre los pocos "mingados" jóvenes, hay más mujeres que hombres.

Esta particularidad es interesante de tomar en cuenta: hemos observado que en las familias necesitadas que trabajan frecuentemente como "mingados", la proporción de alimentos procedentes de la minga es muy importante con relación al total de alimentos consumidos.

En ambos casos, "minga" o "peón", la cantidad y calidad de los alimentos servidos o donados en retribución, es un elemento importante de los términos de la contratación.

El hecho de continuar o renovar una prestación de trabajo depende en gran parte de los aspectos alimentarios.

En el momento de la cosecha de la papa irrigada por ejemplo, los mingados declararon su preferencia por trabajar en las familias que más daban. En igualdad de paga, los peones prefieren trabajar en las familias que mejor y más copiosamente servían de comer. La cantidad de trabajo exigida era una consideración secundaria con relación a la retribución alimentaria esperada.

c. Las "turnas" o ayuda mutua

Sistema ancestral de ayuda, la ayuda mutua sigue siendo la principal modalidad para procurarse mano de obra externa al núcleo familiar.

Está favorecida y reforzada por la existencia de una red familiar extensa, patri y matrilineal, y por las relaciones de reciprocidad que originan las relaciones económicas y sociales en las comunidades campesinas. (ALBERTI y MAYER, 1974).

(*) minga: prestación de trabajo a cambio de especies.

Todas las familias recurren a ella, en un momento u otro. Las motivaciones evocadas van desde los aspectos puramente económicos del sistema de ayuda mutua hasta el reconocimiento de la necesidad recíproca de la ayuda, pasando por la valorización de los aspectos familiares (*).

No obstante, el jornal se utiliza tanto como las "turnas", frente a la necesidad de mano de obra.

d. Conclusiones

Podríamos suponer que la aparcería o el arriendo de tierras influyen de manera más directa en el consumo alimentario familiar que la venta de fuerzas de trabajo, la "minga" o las "turnas", porque los primeros actuarían directamente sobre el autoconsumo.

Ahora bien, los trabajos realizados en la Sierra Central han demostrado que la mayor parte del presupuesto familiar del campesino está destinada a los gastos alimentarios (DALE, 1982).

En la espera de resultados precisos procedentes de un análisis más profundo, estimamos que la diferencia: acceso a la tierra - venta de las fuerzas de trabajo, actuaría principalmente sobre el tipo y la calidad de los productos alimenticios consumidos.

Dicho de otra manera, el autoconsumo es el que resultaría afectado, más que el consumo total, y la calidad más que la cantidad.

(*) Las turnas tienen un carácter implícitamente obligatorio: una ayuda solicitada debe ser retribuida en el momento en que está a su vez solicitada.

Nada parece más simple; sin embargo, surgen los problemas, sobre todo para las familias de estructura reducida.

Hemos observado que, cuando un pedido de retribución de la ayuda no puede ser atendido, el solicitante exige el equivalente en dinero del trabajo proporcionado anteriormente. El demandado está en la obligación de pagar, o bien de ofrecer alimentos valorizados (en estos casos, los productos industrializados no forman parte del intercambio, sino la carne, el queso, los cereales o tubérculos).

IV. BIBLIOGRAFIA

- ALBERTI, G. y MAYER, E. 1974. Reciprocidad e intercambio en los Andes peruanos. IEP, Perú problema n° 12, Lima.
- ALVAREZ, E. 1983. Política económica y agricultura en el Perú, 1969-1979, IEP, Lima.
- AMAT, C. y CURONISY, D. 1981. La alimentación en el Perú. CIUP, Lima.
- BOURLIAUD, J. y DOLLFUS, O. 1986. Una investigación sobre políticas y sistemas agrarios - contexto y presentación. Bull. Inst. Fr. Et. And., XV, 1-2: 2-24. Lima.
- CABALLERO, J.M. 1981. Economía agraria de la Sierra peruana antes de la Reforma Agraria de 1969. IEP, Lima.
- DALE, C. 1982. Penetración capitalista y estrategia comunal en la Sierra Central. Caso de la microrregión del Cunas. UNALM, CISE.
- ENCA, (Encuesta Nacional de Consumo Alimentario). 1972.
- FERRONI, M. 1982. La alimentación del campesino andino, mito y realidad. In: "Agricultura y alimentación, bases de un nuevo enfoque". Lima.
- FIGUEROA, A. 1981. La economía campesina de la Sierra del Perú. PUC, Lima.
- GONZALES de OLARTE, E. 1986. Economía de la Comunidad Campesina. IEP, 2da. ed. Lima.
- I.N.P. 1986. Plan Nacional de Seguridad Alimentaria.
- LAJO, M. 1986. La reforma agroalimentaria - antecedentes, estrategia y contenido. CERA "Bartolomé de las Casas", Cusco.
- MALETTA, H. y GOMEZ, R. 1984. Agricultura, alimentación y comercio exterior en el Perú; el problema de la autosuficiencia. Revista de Ciencias Sociales n°14, CIUP, Lima.
- MAYER, E. y FONSECA, C. 1979. Sistemas Agrarios en la Cuenca del río Cañete. ONERN, Lima.
- PLAZA, O. y FRANCKE, M. 1985. Formas de dominio, economía y comunidades campesinas. DESCO ed. Lima.
- VELASQUEZ, B. 1985. Estudio microrregional de la Cuenca del río Cañete. Tesis Economía, UNALM. Lima.

CONVENIO UNALM/IFEA/ORSTOM

ANEXO 18

LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS
EN LAS COMUNIDADES DE HUANTAN Y ATCAS
YAUYOS

MAXIMO NUNEZ
ECONOMISTA UNALM

POLENCIA PRESENTADA EN SEMINARIO "SISTEMAS AGRARIOS", LINA

5, 6 Y 7 DE OCTUBRE DE 1987

INDICE

	Página
RESUME / RESUMEN	545
I. INTRODUCCION	547
II. JUSTIFICACION	547
III. METODOLOGIA	548
1. Diagnóstico de la comercialización	
2. Base metodológica	
IV. LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN LAS COMUNIDADES DE HUANTAN Y ATCAS	549
1. En la comunidad de Huantáan	
2. En la comunidad de Atcas	
V. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA	557

RESUME

Cet article traite d'une proposition méthodologique permettant d'estimer quantitativement les volumes de commercialisation des produits agro-pastoraux et d'analyser pendant une période donnée l'orientation des flux (information qualitative et quantitative) vers les divers marchés.

L'application de cette méthodologie aux communautés paysannes permet d'évaluer l'importance respective des principaux produits agro-pastoraux, et de leurs dérivés, qui sont intégrés dans le marché.

Par la suite, l'auteur se limite à analyser des estimations, ce qui nous amène à comparer entre communautés l'information de base relative aux principaux produits (volume et flux, niveau des prix) quand il s'agit d'une économie nettement marchande. Dans une économie d'échanges, on se réfère aux équivalences par produits. L'auteur poursuit l'analyse au niveau régional.

Cette méthodologie s'applique à l'échelle d'une micro-région ou d'un bassin versant pour un objectif de développement rural. La commercialisation est une des composantes du système agraire. Il est important de l'étudier à travers les marchés, les flux et les prix.

RESUMEN

La presente ponencia trata de una propuesta metodológica para la estimación cuantitativa de los volúmenes de comercialización de productos agropecuarios y la orientación de sus flujos (información cualitativa y cuantitativa) hacia diferentes mercados en un período dado.

La aplicación de esta metodología en comunidades campesinas ayuda a visualizar la importancia respectiva de los principales productos agropecuarios y derivados que están integrados al mercado.

Luego, nos centraremos en el análisis de las estimaciones, lo cual nos lleva a confrontar la información de base entre comunidades por línea de productos jerarquizados (principales), por volúmenes y flujos, por el nivel de precios, cuando se trata de una economía netamente mercantil. En una economía de intercambio interesan más las equivalencias por productos. Luego, se realiza el análisis a nivel regional.

Esta metodología responde a un esquema de desarrollo rural a nivel de una Microregión o Cuenca, ya que la comercialización es parte del sistema (subsistema: Mercadeo de productos e insumos agropecuarios -canales y precios (mes/año)). Además, el mercado es uno de los elementos de articulación del campesinado con el conjunto de la sociedad.

I. INTRODUCCION

La comercialización de productos agropecuarios en el Perú es variada y compleja: variada por la multiplicidad de formas de comercialización y compleja por las diversas cadenas coyunturales de agentes económicos comerciales. Esta, como parte del sistema, juega un papel importante en la realización del producto campesino, en aquellas comunidades que se subordinan a la economía capitalista o de mercado. Eso nos ayuda a entender los términos de intercambio entre el productor y un agente comercial, además de la relatividad de volúmenes y flujos de productos comercializados.

Por lo que se hace necesario conocer las características de la comercialización en estas comunidades y comprender el momento en que se interrelacionan los componentes del sistema de mercadeo con el producto de un sistema de producción.

II. JUSTIFICACION

Son de conocimiento los múltiples estudios de la economía campesina, tanto en sus orígenes históricos, como en su estructura y organización comunal (GONZALES DE OLARTE, 1984). Al interior de la economía campesina, GONZALES DE OLARTE analiza la economía familiar comunera y sus interrelaciones con la sociedad mayor. Además señala que las familias son las unidades mercantiles mínimas y se reproducen con limitados recursos (pag. 21).

PLAZA y FRANCKE (1985) nos hablan de las vinculaciones entre las comunidades y la sociedad mayor a partir de procesos sociales más amplios. El análisis concluye en tres elementos fundamentales para comprender la articulación del campesinado con el conjunto de la sociedad:

(1) vía el mercado; (2) vía el Estado y (3) vía la estructura de clases.

Por lo que el mercado es una vinculación fundamental entre la comunidad y la sociedad mayor. Para lo cual se tiene tres tipos de mercado:

- 1.- Ferias campesinas: se realiza el estudio para medir el flujo y la magnitud de intercambio entre ellos.
- 2.- El mercado como lugar de intercambio de valores equivalentes, por lo que las relaciones entre productores y compradores están mediadas por el dinero, y los intercambios se reducen a relaciones monetarias.
- 3.- El mercado como vínculo entre la comunidad y la sociedad mayor, es decir, el intercambio como el único momento de relación entre comunidades y la sociedad mayor y como elemento clave para entender la subordinación de las formas precapitalistas al desarrollo capitalista.

III. METODOLOGIA.

1. Diagnóstico de la Comercialización

Definida la zona de estudio: una microrregión o cuenca (la comunidad como área de trabajo), en función a los objetivos planteados, se realiza un pequeño diagnóstico.

El diagnóstico debe reflejar el conjunto de elementos (inventarios) que ayudan a comprender y analizar la situación y el grado de comercialización.

Para lo cual se necesita saber:

- El tipo (s) de mercado (s) existente (s) en las comunidades campesinas.
 - a) Feria (local, zonal o regional).
 - b) De comercio permanente o negociantes intermediarios sin lugar fijo llamados "acopiadores rurales".
- La orientación de la oferta, es decir, si es para el autoconsumo o para la comercialización.
- Identificar la existencia de mecanismos y prácticas de comercialización reinantes (1).
- Indagar las formas de comercialización que utilizan los intermediarios: transporte y almacenaje, modalidades y condiciones comerciales y mecanismos financieros.

2. Base Metodológica

Bajo este aspecto metodológico se considera dos etapas: la primera consiste en el levantamiento de la información y la segunda en la tabulación y análisis.

Los procedimientos más comunes para recolectar la información pueden ser mediante cuestionarios, entrevistas, reunión con dirigentes, comerciantes y la observación.

La información primaria cuantificada debe ser expresada en unidades de uso local, anotando las equivalencias respectivas, para luego transformarla en unidades homogéneas (Proceso de Limpieza).

Los pasos metodológicos a seguir son los siguientes:

- Señalar la población comercial (comerciantes o negociantes).
- Indagar las clases de agentes comerciales (mayoristas, minoristas, intermediarios) para establecer los canales de comercialización.
- Luego se recopila la información de flujos y destinos de la comercialización de productos.
- Considerar y analizar el ciclo productivo del producto comercializado.
- Considerar y analizar cuantitativamente el flujo de productos foráneos que entran en las comunidades en términos de valor, para fines comparativos de los términos de intercambio ciudad-campo. La comparación puede ser por "PER-FAMILIA". (2).

(1) L. TORRES, 1982. pag.36

(2) El término "per-familia" hace referencia a las diferentes unidades de medida por cada familia.

La metodología aquí desarrollada se basa en la estimación del volumen de productos comercializados según la estacionalidad del producto que se comercializa.

Para lo cual se analiza las características de la comercialización por tipo de producto, en lo que se debe considerar los periodos productivos (ciclo de producción del producto) y la producción ofertada, en cantidades (Kg, T) por periodos de tiempo (mensual).

Luego se establecen los niveles de producción en volúmenes según criterios manejados por los comerciantes o negociantes. Se establecen categorías como alta, regular, baja o muy buena, regular, mala.

Entonces se cruzan los periodos productivos destinados a la comercialización con las épocas de producción en volúmenes teniendo en cuenta si es posible un rango de valores, para evitar el uso de los promedios, porque puede enmascarar las diferencias reales entre las observaciones.

Luego se requerirán los precios (P_x) según estacionalidad del periodo analizado (POST COSECHA) y de periodos anteriores (por años) así como para las cantidades, lugares de destino y otras características.

Para mayor detalle vease los cuadros 1,2,3 del caso 1. Finalmente se cruzan las épocas de comercialización y los volúmenes de comercializados (vease cuadro 4) para el conjunto de comunidades que se articulan directamente con el circuito mercantil.

En el caso de comunidades donde el intercambio es mayor, se registran las características de este proceso (vease caso 2).

IV. LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN LAS COMUNIDADES DE HUANTAN Y ATCAS

1. En la Comunidad de Huantán

La comunidad de Huantán está situada en la zona noreste de la provincia de Yauyos, a 3,200 m.s.n.m. Hay una carretera que conecta esta comunidad, por Tingo Huantán, con el eje vial Lima-Yauyos-Huancayo. Su territorio comprende la cuenca del río Huantán desde sus orígenes en las lagunas de las altas punas a más de 4,500 m.s.n.m. hasta su desembocadura en el río Cañete.

Huantán fue considerada como comunidad el 27/05/68 (3); tiene una Granja Comunal de ovinos que depende del Departamento Ganadero. Actualmente la granja tiene una existencia aproximada de 3,000 cabezas de ganado ovino, en una extensión de 2,050 Has., divididas en tres grandes sectores (Yuncash, Canchilla y Totacocha), que corresponden más o menos a 13 paraderos (4).

Esta comunidad se dedica a la agricultura y a la ganadería. Desde 1983, el Instituto Valle Grande presta servicios de asesoramiento y permite el acceso del crédito (vía varios

(3) ONERN. Anexo III.1. ver B. Velasquez p.397.

(4) Encuesta Granja comunal.

mecanismos: préstamos de semillas, fertilizantes, pesticidas, etc.) para el cultivo de la papa. Esta Institución ha introducido nuevos paquetes tecnológicos, que en la actualidad tienen buenos resultados: altos rendimientos que van de 29-42 T/ha, en promedio (1985-1986). Las variedades que han sido introducidas son con fines comerciales. Huantán se caracteriza por la producción de quesos, lana y animales en pie (ovinos, caprinos y vacunos).

COMERCIALIZACION

Los quesos de Huantán tienen un mercado conocido: Huancayo, al igual que los animales en pie (90%); y un 10% a Lima, Cañete y Mala.

La comercialización de quesos es en "chipas" de 12 montones por 4 moldes/montón (48 moldes/chipa). Los moldes tienen un peso promedio de 1.1 Kg. Hay 10 negociantes de queso que transportan 15 chipas/semana en promedio (Promedio=2000 Kg/mes), y cada chipa trae 50 Kg. aproximadamente.

Veamos el siguiente cuadro 1, donde se observa el volumen promedio de la producción mensual destinada a la comercialización de quesos según épocas de producción.

CUADRO N° 1

VOLUMEN PROMEDIO DE COMERCIALIZACION MENSUAL DE QUESOS SEGUN EPOCAS DE PRODUCCION

MESES	D-E-F-M. & A				& A-M-J-J-N				A-S-O			
	ALTA PRODUCCION (Ventas altas)				REGULAR PRODUCCION (Ventas regulares)				BAJA PRODUCCION (Ventas Bajas)			
	CANTIDAD/MES		PRECIO l/.Kg.		CANTIDAD/MES		PRECIO l/.Kg.		CANTIDAD/MES		PRECIO l/.Kg.	
PRODUCCION COMERCIA- LIZADA.	CHIPAS	Kg/MES	1986	1987	CHIPAS	Kg/MES	1986	1987	CHIPAS	Kg/MES	1986	1987
QUESOS	60	3,000	16-18	24-29	40	2,000	18	30-35	20	1,000	23-26	40-46

FUENTE: Elaborado por el autor a través de entrevistas a negociantes, comuneros y autoridades de la comunidad de Huantán.

Entre diciembre y mediados de abril se da una mayor producción de quesos en Huantán, comercializados en un volumen de 3T/mes; época en que además bajan los precios por la mayor oferta. Entre mediados de abril hasta julio e incluso noviembre

se comercializan 2T/mes, subiendo los precios a nivel general. Entre agosto, setiembre y octubre la producción de quesos baja, por tal, el volumen de ventas disminuye a 1T/mes y los precios suben por su escasez.

El volumen comercializado promedio mensual es de 2 T de quesos aproximadamente.

Para el caso de las papas, en general, tiene esta estructura: 80% para autoconsumo, 15% para comercialización y 5% para semilla. Parte de la papa de riego, es la que se comercializa, siendo la cosecha entre noviembre y febrero (ver cuadro 2), época de buena producción. La papa de secano es cosechada en mayo; el 100% es destinado para el autoconsumo.

CUADRO N° 2

VOLUMEN PROMEDIO DE COMERCIALIZACION MENSUAL DE PAPA BAJO RIEGO

1987

MESES DE MAYOR COMERCIALIZACION		VOLUMEN COMERCIALIZABLE
N - D - E - F		
VOLUMEN DE VENTAS MENSUAL (Altas Ventas)		PROMEDIO ANUAL
Kg./MES	PRECIO 1987 l/.x Kg	TN / AÑO
6,000 - 7,000	3 - 4.00	24 - 28
FUENTE:Elaborado por el autor.Entrevistas a productores y comerciantes Huantán		

Se comercializan unas 6-7 T por mes entre noviembre y febrero, que hacen un volumen anual (en estos 4 meses) de 24-28 T de papa comercializada en los mercados de Cañete y Huancayo.

En cuanto a los animales (ovinos, caprinos, vacunos, cerdos), la modalidad más frecuente de comercialización es en pie. Para tener una idea más concreta de los volúmenes de comercialización, se elabora el cuadro 3, que nos muestra la cantidad de animales que salen de la comunidad de Huantán y son vendidos en los camales de Huancayo (80%), Mala y Lima (20%).

CUADRO N° 3

FLUJO DEL VOLUMEN DE ANIMALES COMERCIALIZABLES EN EL AÑO

MESES	A - M - J - ½ J				D E S T I N O	½ J - A - S - O				D E S T I N O
	ANIMALES EN PIE	CANTIDAD # CABEZAS POR MES	PRECIO POR CABEZA (1987)	PESO POR CABEZA (Kg)		TOTAL PESO/MES (Kg)	CANTIDAD # CABEZAS POR MES	PRECIO POR CABEZA (1987)	PESO POR CABEZA (Kg.)	
OVINOS	50	700-800	15- 16	750-800	Huancayo.	15	850-900	13 - 14	195-210	Huancayo
CAPRINOS	50	500-600	17- 18	850-900	Huancayo	15	600-650	15 - 16	225-240	Huancayo
RESES	20	3500-7000	180-230	3600-4600	Lima/Hcayo	5	8000-9000	220 -230	1100-2300	Huancayo
TOTAL PESO PROMEDIO Kg./MES	OVINOS Y CAPRINOS				800 - 850					210-225
	RESES				3600-4600					1100-2300

FUENTE: Elaboración propia. Entrevistas a negociantes, comuneros y autoridades.

El volumen promedio comercializado entre abril y mediados de julio para el grupo de ovinos y caprinos fluctúa entre 800 a 850 Kg/mes por especie (1600-1700 Kg. ambos): es decir 1.65 T/mes; y de 0.4-0.5 T/mes entre mediados de julio y octubre, épocas de bajas ventas. El volumen de reses por mes de Huantán es aproximadamente de 3.6-4.6 T/mes para la buena época de mayor comercio y mejor producción: abril a mediados de julio, y de baja comercialización (1.1-2.3 T/mes) para la época siguiente: mediados de julio hasta octubre.

En el siguiente cuadro 4, se resumirá esquemáticamente la integración de los productos comercializados en diferentes mercados y los volúmenes correspondientes según épocas (meses) de comercialización.

CUADRO N° 4

EPOCAS DE COMERCIALIZACION VOLUMENES POR PRODUCTO POR MES

PRODUCTOS	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N
QUESOS	3 T/Mes			2 T/Mes			1 T/Mes			*****#+++++##			
PAPA	6-7 T/Mes *****												
ANINALES EN PIE	OyC:1.6-1.7 0.4 T/Mes T/Mes *****# Res:3.6-4.6 1.1-2.3 TM/Mes TM/Mes												
VOLUM.TOTAL TRANSPORTE MENSUAL POR PERIODOS Y VARIOS ANINALES	9 - 10 T/MES			7.2 - 8.3 T/Mes			2.3 - 3.5 T/Mes						
ALTA PRODUCCION COMERCIALIZADA (Mayor venta): * REGULAR PRODUCC.COMERCIALIZADA (Regular vta): # BAJA PRODUCCION COMERCIALIZADA (Baja venta): +													

A manera de resumen, el cuadro 4 nos muestra el volumen total comercializable, tal es así que entre los meses de noviembre y mediados de abril se comercializa en conjunto entre 9-10 T/mes, y entre mayo y julio, de 7.2-8.3 T/mes y de agosto a noviembre de 2.3-3.5 T/mes aproximadamente.

Hemos comprobado un buen flujo de productos pecuarios y derivados (animales en pie y quesos).

2. En la Comunidad de Atcas

Diagnóstico:

La comunidad de Atcas está situada en la zona noreste de la provincia de Yauyos, a 4,255 m.s.n.m. Hay una carretera que llega a la población y se conecta con la ruta Huaricocha-Huancayo en la zona de "Puente Mellizo".

Atcas fue considerada como comunidad el año 1934; tiene una Granja Comunal bien organizada con su propia Junta Directiva. La Granja tiene una existencia de 2000 cabezas de ovino y unas 2000 alpacas, aproximadamente, en una extensión de

19000 hectáreas, dividida en 7 parajes de distinta extensión cada uno (5).

La dedicación exclusiva en esta comunidad es la ganadería: ovinos y camélidos sudamericanos, y en torno a ellos se presenta una serie de problemas a nivel zootécnico y socioeconómico. Uno de estos problemas zootécnicos es el "Hielo", enfermedad que ataca los ovinos blancos y negros; se caracteriza por la hinchazón de cara y parte del cuerpo, produce ceguera, alta fiebre y termina matando a los animales. Los ganaderos utilizan un tratamiento preventivo casero: el CRESO, y se encuentran preocupados al no encontrar solución a este problema que muchas veces extermina a "puntas" enteras de ganado, por lo contagioso de la enfermedad. Esto trae serias consecuencias socioeconómicas, notablemente las pérdidas y descapitalización de las familias ganaderas y de la comunidad.

Por otro lado, los diferentes itinerarios técnicos en el manejo del ganado ovino y de las alpacas se pueden apreciar en el calendario ganadero (ver anexo).

Esta comunidad también se caracteriza por la producción de lana en buena proporción: entre 5 a 6 quintales/año de lana de ovino por familia y 3 quintales de lana de alpaca por familia/año, aproximadamente.

Hay una dedicación importante a la artesanía (tejidos con telar), los cuales son vendidos o intercambiados por los productos agrícolas necesarios para su reproducción.

Los productos procesados (fideos, arroz, atún, sal yodada, aceite, etc.), llegan a Atcas en camión y se venden en tiendas y bodegas del pueblo. Atcas es una comunidad netamente ganadera, con una población total aproximada de 8000 a 9000 ovinos, 6000 camélidos sudamericanos entre llamas y alpacas y unos 100 caprinos, los cuales son su base productiva de explotación extensiva.

La existencia de la carretera hasta el mismo centro poblado de Atcas, que conecta a Huancayo (ruta Huaricocha-Huancayo), ha permitido la comercialización cada 15 días por un intermediario foráneo y por otro intermediario atquino que poseen camiones; ellos compran los animales y los trasladan a los mercados de Huancayo.

La modalidad de venta de ovinos es en pie, la lana en libras y/o en quintales, las pieles por unidad; la alpaca se vende en carcasa, su piel por unidades y la fibra en libras. El precio de Kg. de carne de camélido sudamericano (fresco) fue de I/.14.00, el de ovinos (fresca) fue de I/.25.00 el Kg.

(5) Esta información fue recogida en nuestra visita a la comunidad en octubre de 1986.

El precio de ovino en pie varía de acuerdo a una clasificación general; los de mayor venta son los siguientes:

CLASIFICACION	PRECIO (márgenes)	PRECIO (promedio)	CANTIDAD (Kgs.)	CANTIDAD (promedio)
Borregos	200-350	275	40-50	45 Kg.
Borreguillos	150-200	175	20-25	22.5 Kg.
Carneros	450-500	475	5-8	6.5 Kg.
				74.0 Kg.

En cuanto al volumen de venta de animales (pie y carne) cada 15 días, es de 150-200 Kg. (promedio: 175 Kg) de carne de alpaca fresca, que en el caso de ovinos varía de acuerdo a la clasificación general arriba dada.

La libra de lana de ovino se vende a I/.7.00 y la fibra de alpaca a I/.25.00 la libra. Estos productos se venden en época de esquila.

Cada piel de ovino cuesta entre I/.15.00 y I/.30.00 de acuerdo al tamaño, y la de alpaca entre I/.20.00 y I/.40.00, según la calidad y el color.

Intercambio

Como la comunidad de Atcas es netamente ganadera, nos preguntamos con qué alimentos agrícolas viven si no los producen? Es aquí que interviene el intercambio de productos extra o intrazonales. Tal intercambio es más frecuente con la zona de Huancayo, al igual que el comercio.

El siguiente esquema muestra el flujo de productos del intercambio en diferentes zonas:

ESQUEMA DE INTERCAMBIOS

DEPARTAMENTO	COMUNIDADES	PRODUCTOS QUE TRAEN	PRODUCTOS QUE LLEVAN DE ATCAS
JUNIN	Chongos Alto Carhuacallanca V.Mantaro (Hcyo) Viñac	cebada, trigo, habas, arvejas trigo, habas, arvejas maíz cebada, trigo	artesanía: mantas, frazadas, jerga carne: ovino (pie y carne) alpaca (carcasa charqui) lana: en vellones
LIMA	Huantán Laraos Pampas, Colonia	papa, oca, olluco, mashua papa, poco maíz maíz, calabaza	mantas frazadas, jergas

Los comuneros de Atcas se asocian en grupos de familia y van en busca de los productos agrícolas a los lugares mencionados, en época de cosecha; ellos llevan artesanía, carne y lana, gracias al intercambio de los cuales podrán traer el suministro anual de cereales y tubérculos.

Señalaremos algunas de las equivalencias de intercambio practicadas:

PRODUCCION DE ATCAS	CAMBIAN	POSIBILIDADES
1 manta grande	por	1½ arrobas (*) de papa 1½ arrobas de maíz 2½ arrobas de cebada 1½ arrobas de trigo 1 arrobas de habas 2 arrobas de olluco
1 frazada(**)5 varas	por	5 arrobas de maíz o trigo o cebada.
1 vellón de lana	por	1 arroba de papa o maíz
1 pieza de carne	por	1 arroba de maíz o trigo o papa

(*) 1 arroba = 11.5 Kg.

(**) la frazada siempre se cambia por granos o cereales.

Este informe es el resultado de nuestra visita a Atcas en octubre de 1986. Se hace entrega a las Autoridades de la misma en marzo de 1987, agradeciéndoles por toda la colaboración que nos han brindado.

V. BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- COTLER, D. 1987 "La economía campesina en las regiones modernas y tradicionales de la sierra". Presentado en la ponencia del Primer Congreso Anual de la Asociación Peruana de Economía Agrícola (APEA). Lima, Perú.
- DALE S.,C. 1987 "Perspectivas del desarrollo rural y regional andino en el Perú". Ponencias primer seminario sobre teoría y práctica del desarrollo rural. Lima Perú.
- DEJO S.,F. 1987 "El desarrollo rural integral y la investigación interdisciplinaria" Una metodología de trabajo. Separata UNALM.
- ESPADA, A. y TORRES H. 1979 "Técnicas de comercialización". DGC/IICA. Lima, Perú.
- GONZALES DE O.,E. 1984 "Economía de la Comunidad Campesina". IEP Perú.
- INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACION Y PROMOCION AGROPECUARIA 1985 "Marco conceptual del enfoque de sistemas propuestos por el PNAE". Documento de trabajo.
- MENDOZA, G. 1980 "Compendio de mercadeo de productos agropecuarios" IICA. San José Costa Rica. Serie de libros y materiales educativos N° 45.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA D.G.C. 1972 Proyecto CRYRZA. "Estudio de la comercialización de productos agropecuarios en la zona afectada por el sismo". Vol. I.
- MORLON, P., 1982 ORLOVE, B. y HIBON, H. "Tecnologías agrícolas tradicionales en los Andes centrales, perspectivas para el desarrollo". Lima. Perú.
- NUNEZ, M. 1987 "La comercialización de productos agropecuarios a través de los Tincos en la cuenca alta del río Cañete-Yauyos". Publicado en Boletín Sistemas Agrarios N° 3: 17-56.
- OSORIO M.,F. 1981 "Formas para mejorar la comercialización de productos agropecuarios". Seminario IICA. Chile.
- PICHINAT, A.M. 1984 "Guía de diagnóstico a nivel de Agrosistemas" IICA-OEA. Oficina en Perú. Publicación Miscelanea N° 455.
- PLAZA O. y FRANCKE 1985 "Formas de dominio, economía y comunidades campesinas" DESCO. 2da. Edición. Lima-Perú.
- VELASQUEZ, B. 1985 "Estudio microrregional de la Cuenca del río Cañete". Tesis economía. UNALM. Lima.

CONVENIO UNALM/IFEA/ORSTOM

ANEXO 19

**LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS
Y DERIVADOS A TRAVES DE LOS TINCOS
EN LA CUENCA ALTA DEL RIO CANETE**

**MAXIMO NUNEZ
ECONOMISTA UNALM**

ARTICULO PUBLICADO EN EL BOLETIN SISTEMAS AGRARIOS, LIMA,

SETIEMBRE DE 1987, I, 3: 17-56

INDICE

	Página
RESUME / RESUMEN	563
I. INTRODUCCION	565
II. METODOLOGIA	566
1. Zona de estudio	
2. Población y muestra	
3. Hipótesis de trabajo	
III. TINCOS, FERIAS Y LAS VIAS DE COMUNICACION	570
1. Ubicación geográfica	
2. El papel de los tincos y las ferias	
3. Las vías de comunicación:	
IV. FLUJOS Y VOLUMENES DE COMERCIALIZACION A TRAVES DE LOS TINCOS Y FERIAS	575
1. Productos Agropecuarios comerciados más importantes según lugares de Producción mercantil y su destino.	
2. Flujos y volúmenes de productos comercializados	
3. Crítica a los sistemas de control y Registro de flujos y volúmenes de productos	
V. MODOS Y FORMAS DE COMERCIALIZACION EN YAUYOS	591
1. Los agentes de comercialización	
2. Sistemas de comercialización	
3. Márgenes de comercialización de productos agropecuarios	
4. Análisis de las formas de comercialización	
VI. CONCLUSIONES	598
VII. RECOMENDACIONES	599
VIII. BIBLIOGRAFIA	600
ANEXOS	601

RESUME

L'espace économique de la haute vallée du Cañete, traversée par une seule route reliant depuis 1960 le fond de la vallée avec Lima et Huancayo se prête à une estimation, à l'échelle microrégionale, des flux de commercialisation des produits agricoles et animaux. Des enquêtes ont été réalisées auprès des commerçants, négociants et camionneurs dans les marchés et les "tincos" (petits bourgs de commerçants qui se sont créés sur la route comme des points de contact entre communautés et marchés). La pénétration de la route a contribué à un changement des cultures remplacées par des productions développées selon leur rentabilité.

Une fois décrits le réseau routier, la capacité des moyens de transport, les produits commercialisés selon les lieux de provenance (pommes, nattes en jonc, animaux sur pied et fromage), on évalue les flux après 3 mois d'observation (janvier à mars 87) dans les marchés et tincos et quelques sondages complémentaires. Les chiffres sont comparés aux données statistiques du Ministère de l'Agriculture (1983-1987), aux quantités enregistrées aux postes de contrôle policier. On met en évidence, selon les produits, la grande variabilité des intermédiaires et des canaux de commercialisation.

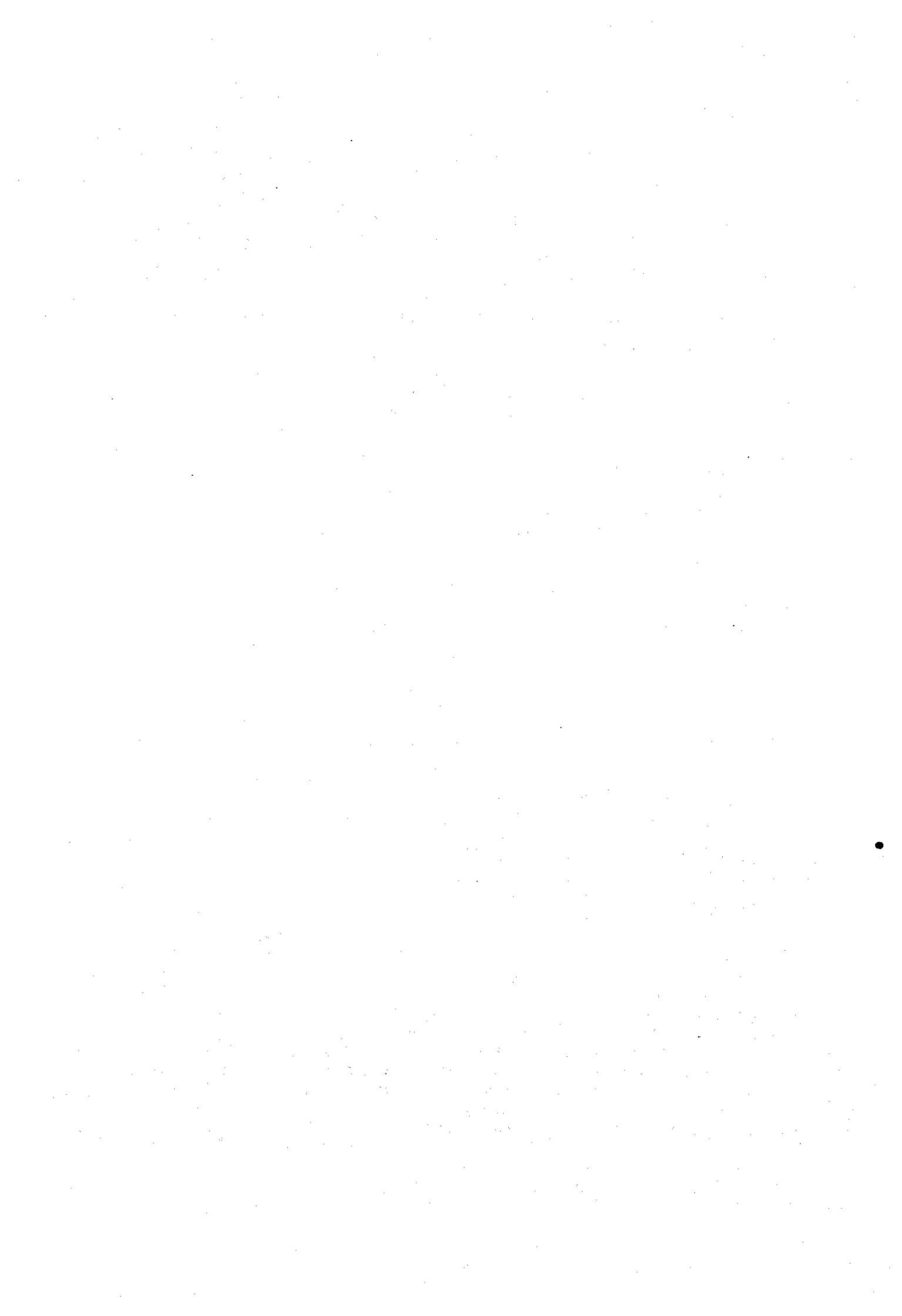
On recommande finalement l'installation de centres de collecte de la laine et la multiplication des postes de contrôle du trafic routier, par les communautés.

RESUMEN

La conformación de la cuenca alta del río Cañete, cruzada por un sólo eje vial que conecta desde 1960 el fondo del valle con Lima y Huancayo se presta a una estimación, en un ámbito microregional, de los flujos de comercialización de productos agropecuarios, en base a encuestas a los comerciantes, negociantes y transportistas, efectuadas en las ferias y tincos. Estos últimos son pueblitos de comerciantes que se crearon en la carretera para conectar las comunidades con el mercado. La penetración de la carretera contribuyó a un cambio de cultivos hacia productos comercializados en función de su rentabilidad respectiva.

Luego de describir la red vial, la capacidad de carga de los medios de transporte, los productos comercializados según sus lugares de procedencia (manzana, esteras, animales en pie, queso), se procede a evaluar sus flujos en base a 3 meses de observación en las ferias y tincos y algunos sondeos complementarios. Se confronta estas cifras con los datos estadísticos del ministerio de agricultura (1983-1987), los volúmenes de producción estimados por zona de producción y las cantidades registradas en las garitas de control policial, de manera muy deficiente. Se comprueba una gran variabilidad de intermediarios, canales y modalidades de comercialización y margen de comercialización, según los productos.

Se recomienda finalmente la instalación por las comunidades de centros de acopio de lana y de garitas de control.



I. INTRODUCCION

La comercialización de productos Agropecuarios en el Perú es bastante variable y compleja, de tal manera que se presentan una diversidad de formas según el tipo de producto, la zona de producción (regional, microrregional), los niveles de oferta y demanda, entre otros.

Tal es así que en la microrregión de Yauyos se realiza la comercialización de productos Agropecuarios a través de los tincos (1).

La experiencia de trabajo en la cuenca alta del río Cañete nos muestra que hay cada vez una mayor integración comercial y al mismo tiempo una introducción heterogénea de la economía capitalista en las diferentes comunidades a través de la carretera, que han permitido definir nuevos patrones de consumo de la economía campesina.

Para hacer frente a los términos de intercambio cada vez más desfavorables para la economía campesina, estos asumen ciertas estrategias tanto a nivel individual, familiar o comunal, entonces la comercialización de sus productos agrícolas, pecuarios y/o derivados constituye uno de sus medios de solvencia económica.

Inclusive en la agricultura campesina, se desarrolló un sector comercial, registrándose cambios en los sistemas de cultivo en función de la rentabilidad del cultivo.

Por la escasa información y referencias específicas de la comercialización de productos Agropecuarios en la zona de Yauyos, el presente estudio tiene como objetivos:

1. Comprender el rol fundamental de los "tincos" en la comercialización de productos Agropecuarios. Así como las modalidades de comercialización que operan en la cuenca alta del río Cañete.
2. Conocer los flujos de carga por las diferentes vías de comunicación (Lima-Yauyos, Yauyos-Huancayo), además tratar de cuantificar el volumen de comercialización de los productos Agropecuarios según procedencia.

(1) Tincos: "son los lugares o ejes comerciales donde se desarrollan el comercio inter y extra comunales. Lugar donde se da un flujo de mercancías de las comunidades y productos foráneos o es la conexión de las comunidades con el mercado mediante la carretera o caminos de herradura vía acémilas.

II. METODOLOGIA

1. Zona de estudio:

La zona de estudio es la "cuenca alta del río Cañete", ubicada en el Departamento de Lima, provincia de Yauyos.

El área de estudio abarca desde Catahuasi (1100msnm) hasta la mina Yauricocha (4850msnm). Considerando "tincos" a los siguientes lugares: Catahuasi, Puente Putinza, Capillucas, Calachota, Puente Auco, Magdalena y Tinco Huantán, lugares que están al pie de la carretera. Se consideran 2 tipos de feria (1):

- a) feria Zonal: Llapay y tinco Alis
- b) feria Extrarregional: Yauricocha

Se generaliza, el nombre "tincos" como los lugares o ejes comerciales donde, se desarrolla el comercio inter y extra comunales; en tal caso, son lugares donde se da un flujo de mercancías de las diferentes comunidades y de productos foráneos (2).

La feria es aquel lugar donde se reúnen los agentes de comercialización con sus diferentes productos y los compradores (consumidores y Agentes de comercialización) con poder adquisitivo.

2. Población y muestra

La unidad de Investigación es el comerciante o negociante. Previamente se realizó un sondeo en los llamados tincos y ferias, logrando obtener una población (N) de 141 individuos.

Para fines metodológicos de determinación muestral, se considerarán la población total entre tincos y ferias en iguales ocurrencias.

Inicialmente se hicieron varias visitas a los tincos y ferias en los días indicados de comercio (mayormente todos los jueves de cada semana a excepción de la feria Yauricocha que es quincenal, en los días sábados; éste coincide con el pago a obreros de la mina del mismo nombre) del cual se ha hecho un listado de individuos de manera agregada por tincos y ferias, como indica en el cuadro 1.

La metodología de determinación del tamaño de muestra se hizo bajo el muestreo al azar simple (MAS) procediendo de la siguiente manera:

Se asume una distribución normal de la población comercial en la microrregión de Yauyos.

-
- (1) VELASQUEZ, P., "Estudio Microregional de la cuenca del río Cañete". 1985. Lima-Perú, tesis UNALM.
 - (2) Definido por el autor

Cuadro 1: Población comercial y muestra

Tincos	Población comercial N	Muestra (n)	
		Ejecutada	Seleccionada
1) Catahuasi	19	8	6
2) Capillucas	7	3	3
3) Putinza (Pte)	15	6	7
4) Calachota	7	3	2
5) Pte. Auco	27	11	10
6) Magdalena	8	3	5
7) Tinco Huantán	1	1	1
8) Llapay	16	7	6
9) Tinco Alis	18	8	6
10) Yauricocha	23	10	9
TOTAL	141	60	55

Se considera un nivel de confianza del 90%, teniendo un $k=2.71$, con un error permisible de 6.35, siendo además la probabilidad de éxito del 70%, de donde:

$$n = \frac{KPQ}{(EP)^2}$$

K = nivel de confianza
 P = probabilidad de éxito
 Q = probabilidad de fracaso
 n = tamaño de muestra
 EP = error permisible

Entonces:

- a) El error permisible (EP): Para el cálculo se supone un nivel de significación del 90%, teniendo un $K=2.71$; además consideramos el tamaño de muestra preliminar igual al tamaño de la población (141 individuos) solo para tener el EP y un nivel de éxito del 70%, en donde:

$$EP = \frac{KPQ}{N} = \frac{(2.71)(70)(30)}{(141)} = 6.35$$

- b) Del tamaño de muestra (n):

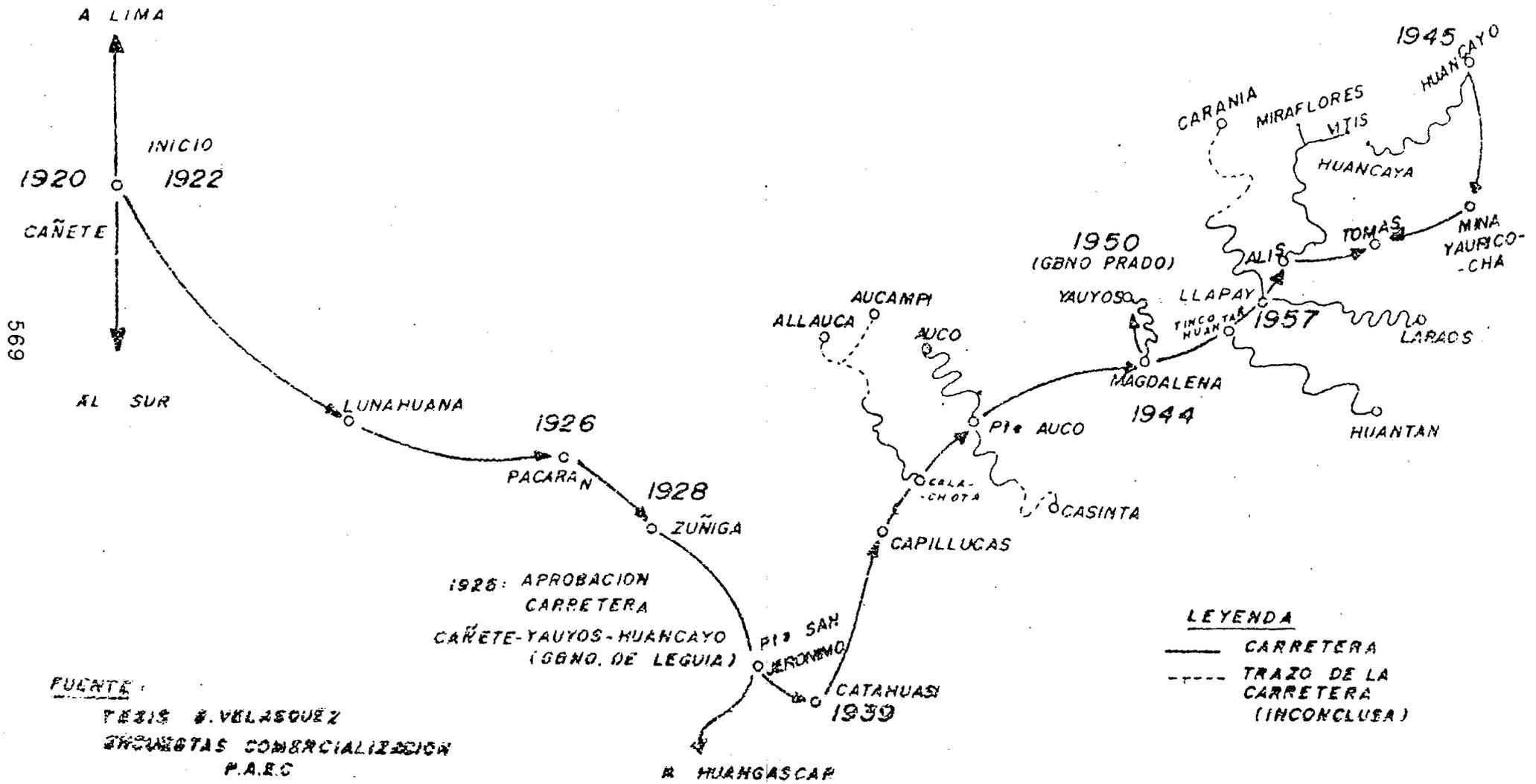
$$n = \frac{(2.71)(90)(10)}{(6.35)^2} = 60.48$$

$$n = 60 \text{ encuestas}$$

La muestra comprende 60 encuestas, pero se logró aplicar 65 encuestas, de los cuales se han eliminado 10 por incoherencias de información durante el "proceso de limpieza".

GRAFICO
n° 2

"SECUENCIA HISTORICA DE CONSTRUCCION VIAL EN EL EJE CAÑETE - YAUYOS - HUANCAYO"



3. Hipótesis de trabajo

La hipótesis principal de la presente investigación es que: la economía de mercado capitalista se introduce (cada vez más) en la economía campesina de la cuenca alta del río Cañete a través de la comercialización de algunos productos agropecuarios de mayor rentabilidad tales como la manzana, yuca, animales en pie y lanas.

Hipótesis secundarias: - el acceso de algunos productos agropecuarios al mercado capitalista influye en la reorientación de los sistemas de cultivo con modificaciones tecnológicas a fin de ampliar sus niveles de producción y rentabilidad.
- demostrar como se prevalecen y se tienen influencias de la agricultura comercial del valle de Cañete en los sistemas de comercialización a través de los productos comercializados (manzana, yuca, animales en pie, lana).

III. TINCOS, FERIAS Y LAS VIAS DE COMUNICACION

1. Ubicación geográfica

A partir del gráfico 1, se puede apreciar que los tincos están en el principal eje vial Cañete-Yauyos entre Catahuasi y Tinco Alis, y las ferias se desarrollan en la mina Yauricocha (feria quincenal), de carácter extrarregional; de Llapay y Tinco Alis (feria semanal) de carácter zonal (VELASQUEZ B.)

¿Qué son los tincos o las ferias?

La palabra "tinco", surge de una variante del cauqui. Es decir, se desvía de la palabra "tingo" que significa la unión de dos ríos. Esta característica ha dado la denominación de tinco a los anexos de comunidad ubicados en la cabeza de carretera y que conectaban y conectan a comunidades colindantes. (ver graf.1).

Entonces para el presente estudio se generaliza la denominación de tinco en el que se considera a los lugares señalados en el cuadro 1 del Item 2.2.

Por lo que tinco será un anexo de comunidad ubicado en la carretera (a veces comunidad, que es la excepción) y que conecta de alguna manera a las comunidades circundantes. Incluso la feria se realiza en el tinco (p.e. Llapay y Tinco Alis).

La feria, es un evento en el que se reúnen comerciantes y compradores. Los comerciantes con sus productos y los compradores (agentes de comercialización o consumidores) con poder adquisitivo. La feria se realiza en un momento dado; no se establece como el tinco. Es decir, en la feria hay comerciantes ambulantes y fijos, en el tinco hay comerciantes fijos. A diferencia del tinco, la feria se realiza en un día fijo de la semana (feria de Llapay y Tinco Alis los días jueves de cada semana) y la feria de Yauricocha los días sábados de cada quincena que coincide con el pago a los obreros y empleados mineros. La actividad comercial es frecuente en los tincos (a

diario), pero en poca escala, siendo los días jueves de cada semana el de mayor comercio.

2. El papel de los tincos y las ferias

Los tincos son muy importantes por su ubicación estratégica como lugares o ejes comerciales donde se desarrolla el comercio inter y extra comunales o son lugares de conexión de la comunidad con el mercado, a través de la carretera o caminos de herradura teniendo como medio de transporte a las acémilas.

En estos tincos, hay una pequeña población acentada que no pasa de 60 personas, a excepción de Catahuasi y Capillucas que son comunidades de población mayor. Alrededor de cada tinco se desarrollan los comerciantes y negociantes. Para el presente estudio se ha definido a los comerciantes como aquellas personas (agentes) quienes se dedican al comercio, pero que tienen un lugar definido, un espacio económico: vamos a llamar espacio económico "a la ocupación del espacio físico (superficie donde pueden instalarse las actividades económicas) por la actividad económica, o sea, el conjunto formado por el espacio físico y sus ocupaciones económicas..." (1). A diferencia de los negociantes, quienes son definidos como aquellas personas que se dedican a una actividad comercial pero sin un lugar permanente o fijo, es decir, sin ocupar un espacio físico.

Los tincos pierden poca importancia relativa en la medida en que se construye la carretera del tinco hacia alguna comunidad que lo conecta, P.E. Tinco Huantán. De éste lugar parte una carretera hacia la comunidad, pero no pierde importancia total como tinco porque siempre hay movimiento comercial. Todos los jueves bajan sus productos (quesos, lana, papa y animales en pie) para su realización. Si se hace una proyección al futuro (de 5 años) los siguientes tincos perderán influencia: Huantán, Tinco Alis y Llapay (como tinco), aquello por la construcción de las carreteras hacia las comunidades que los conecta.

Las ferias de Tinco Alis y Llapay se realizan semanalmente; pertenecen a zonas donde "el desarrollo de la infraestructura vial es mayor"(2) y la feria de Yauricocha se da cada 15 días, coincidiendo con los días de pago a los obreros.

En el caso de las ferias, sucede una degradación más notoria. Para el presente estudio su definición será: Las Ferias "...son eventos en los cuales, se facilitará el suministro de bienes y servicios que a la comunidad no le son posibles generar. Del mismo modo permitirán la salida de la producción local, ligándose de este modo la economía campesina con la economía de mercado" (3). Hace cinco años, el número de puestos ha sido mayor de lo que hoy existe en las ferias de Yauricocha, Tinco Alis y Llapay. (cuadro 2).

(1) ORTIZ, A. 1982. "Migraciones internas y desarrollo desigual. Perú 1940-1972". CISE-UNALM. Lima-Perú. p. 24.

(2) VELARDE, R. 1985. "Análisis de la comercialización y precios de la fibra de alpacas". Lima-Perú. TESIS-UNALM. p: 69-70.

(3) VELARDE, R. 1985, p.71

Cuadro 2: Número de puestos por ferias

Tipo	Ferias	Hace 5 años (1982)	Actual (1987)	%
Zonal	Llapay	30	10	-0.67
	Tinco Alis	55	15	-0.72
Extrazonal	Yauricocha	96	58	-0.40

FUENTE: Elaboración propia Proyecto PAEC

Además en las ferias tradicionales, históricamente se conoce que el patrón de intercambio de productos era el "trueque"; este aspecto perdió importancia absoluta, debido al intercambio mercantil, monetarizado, que existe en las actuales ferias. En este esquema se podrá apreciar la pérdida de importancia relativa de las ferias de Llapay y Tinco Alis, que muestran un decrecimiento de -0.67% y -0.72% respectivamente, lo que indica que en un futuro próximo, calculado en 5 años aproximadamente tienden a desaparecer, además de estar sujeto a la culminación de la carretera hacia las comunidades conexas (Carania, Vitis y Huancaya). En el caso de la feria zonal de Yauricocha, que también pierde importancia relativa en -0.40%, se debe a problemas coyunturales de la mina; esta feria estará sujeta al periodo de vida útil de la mina Yauricocha.

Por lo tanto, al afirmar que las ferias están perdiendo importancia relativa es independiente del volumen comercializado de productos agropecuarios

3. Las vías de comunicación

A. La penetración de la carretera y la formación de mercados

La construcción de la carretera a Yauyos comienza en la década del 20 (1922) bajo el gobierno de Leguía. En 1939 llegó hasta la localidad de Catahuasi, primer tinco de la provincia de Yauyos. El gráfico 2 es más elocuente, nos muestra la secuencia de la construcción vial; ya en 1957 aproximadamente se pudo unir Cañete con Huancayo.

Es muy importante la presencia de las vías de comunicación, porque va incurriendo en cambios en las estructuras productivas, formas de vida, patrones de consumo. La formación de un tinco se constituía en la cabeza de la carretera, a medida que ésta se construía. Siendo el papel del tinco como eje central de desarrollo comercial (ver gráfico 1), con lo que se da la formación de mercados.

En realidad, con la presencia de la carretera y la formación de mercados, se da un cambio radical en los sistemas de producción. Como lo señala CASTRO (1986), hubo cambios en los "...cultivos mayormente de comercio o intercambio local por cultivos que pudieron ser comercializados fuera de la zona, principalmente en el mercado de Cañete..." (pag.50).

Entonces, este cambio de cultivos se debe básicamente por la carretera que ha permitido comunicar a las comunidades, a

través de los tincos, con los mercados donde venden sus productos, de esta manera las familias campesinas desarrollan una agricultura más comercial en función a la rentabilidad del producto.

B. Conexiones de las comunidades por los tincos

Todas las comunidades de las provincias de Yauyos están conectados de alguna manera por las diferentes rutas del eje vial Cañete-Yauyos-Huancayo.

Se ha comprobado dos flujos de carga externos (1):

- a) Hacia Lima:
Vía: Lima-Cañete-Yauyos
Ruta: 1) Yunga(Lunahuaná)-Lima
2) Sierra-Lima

- b) Hacia Huancayo:
Vía: Yauyos-Huancayo
Ruta: 1) Yauyos-Tomas-Yauricocha-Huancayo
2) Huarmicocha-Huancayo
3) Tanta-Huancaya-Huancayo
4) Otros: Yauricocha-Oroya (tren)

Para tener mejor visión, ver los gráficos 1 y anexo 1.

Las comunidades se conectan con los tincos por caminos de herradura o por carretera por lo que en la zona se da un flujo interno de carga y pasajeros entre la sierra y el valle de Cañete: Imperial-Catahuasi, Imperial-Huangascar-Madean, Imperial-sierra alta.

En cuanto al transporte habrá que clasificarlo en:
(ver cuadros 2, 3)

- Transporte de pasajeros
- Transporte de carga; y
- Transporte de pasajeros y de carga.

(1) VELASQUEZ, B. 1985. p. 10.

Cuadro n°3 : Transporte de pasajeros

Empresa de transp.	Cantidad #unidades	Capacidad/unidad #pasajeros Kg.carga	Procedencia	Destino	Frecuencia
Exp. Yauyos	3	40	LIMA	Yauyos	Diario
Alvarado	2	40	LIMA	Tinco, Alis	1)diario
				Yauricocha	2)c/15días
Aliaga	1	40	HUANCAYO	Magdalena	2 veces x semana
Catahuasi	2	40	IMPERIAL	Catahuasi	Diario

FUENTE: Elaboración propia, encuesta comercialización PAEC

Cuadro n°4: Transporte de carga

Nombres (dueños)	Q	Marca o Modelo	Cap TH	Procedencia	Destino (hasta)	Agent.	Tipo de productos que transportan	
							V.	Compran
Gabino Chávez	1	Ford 600	8	Lima/Cañete./PteAuco	Tinco Alis	Ne+fl.	Ab.	Vacunos, ovinos,
Gaudencio Palacios	1	Dodge 300	3	Huancachi/Huancayo	Miraflo./Laraos	Negoc.	Ab.	Quesos, lanas, cueros, carnes.
Celestino Conde	1	Dodge 300	3	Huancayo	Laraos	Negoc.	Ab.	Quesos, lanas, cueros, carnes.
Severino Santos	2	Dodge300/volvo	12	Lima/Cañete	Magdl./Huantán	Negoc.	Ab.	Frutas, esteras.
Alberto Crisostomo	1	Dodge 800	8	Cañete	Putinza	Flet.		Esteras.
Felipe Hurtado	1	Dodge 800	12	Cañete	Magdalena	Mayor.	Ab.	Quesos, lanas, carnes, anim. de pie
Gutierrez	1	Dodge 800	8	Lima/Cañete	Putinza	Flet.		Manzana, frutas, quesos, esteras.
Hnos. Alcalá	1	Dodge 600	8	Lima/Cañete	Putinza	Mayor.		Quesos, manzanas, uvas, frutas.
Manuel Malásquez	1	Dodge 800	8	Lima/Cañete	Puente Auco	Mayor.		Carne, manzana, quesos, esteras.
Máximo Centeno	1	Dodge 800	8	Lima/Cañete	Magdalena	Flet.		Animales en pie

FUENTE: Elaboración propia. Comercialización - Proyecto PAEC.

El servicio combinado del transporte de pasajeros y carga es atendido por los omnibuses de pasajeros quienes cargan en sus parrillas los diferentes productos comerciables; mayormente quesos y frutas según su estacionalidad.

Del transporte de carga cabe mencionar que existen 2 camiones pequeños (Gaudencio y El Conde) de 3 T de capacidad que vienen de Huancayo y llegan hasta Tinco Alis, a las comunidades de Miraflores y Laraos. Otros dos de mayor tonelaje (12 T), que vienen de Lima y Cañete, dejando mercaderías (abarrotes, bebidas gaseosas y alcohólicas) en los diferentes tincos. Uno de ellos,

el camión del Sr. Gavino Chávez, llega hasta Tinco Alis, el otro, la del Sr. Siberiano Santos llega mayormente hasta Tinco Magdalena, y de vez en cuando (cada 15 días) a la comunidad de Huantán, del cual transporta animales en pie y quesos. Hay otros tres camiones fleteros que transportan de manera exclusiva esteras y manzanas y llegan hasta el puente Putinza (ver cuadro 3).

IV. FLUJOS Y VOLUMENES DE COMERCIALIZACION A TRAVES DE LOS TINCOS Y FERIAS

1. Productos agropecuarios comerciables más importantes según lugares de producción mercantil y su destino

Antes de señalar los productos agropecuarios más mercantilizados, habría que entender el proceso de integración de las familias (1) comuneros a la economía regional, como lo señala Gonzales de Olarte "el cual se da principalmente a partir de su producción mercantil de carácter simple y del trabajo asalariado, dentro del marco de la circulación general del capital, de la siguiente manera" (2):

circulación del capital

$$\text{Mc} - \overbrace{\text{D} - \text{Mi} - \text{D}'}$$

circulación simple

Es decir, los campesinos venden en los tincos o en otros mercados sus productos agropecuarios y/o artesanales (Mc), que excederán a sus necesidades (es el supuesto que se utiliza en el presente trabajo), dada una canasta de consumo familiar. Por dichas ventas obtendrán un dinero (D), con el que adquieren una serie de productos y servicios (fideos, leche, arroz, aceite...movilidad, etc.) que no producen (Mi). Entonces el proceso de circulación simple para los comuneros termina con la adquisición de (Mi). Sin embargo los comerciantes que compran sus productos agropecuarios y/o derivados forman parte del proceso de circulación mercantil del capital y por tanto obtienen una ganancia (D'-D).

Otro aporte que apoya la hipótesis de que la producción de la economía campesina está cada vez más integrada al mercado, lo sostiene Marisol de la Cadena en su conclusión, bajo un estudio realizado en 3 comunidades Tupe, Putinza, Huancaya, quién sostiene: "con respecto a la orientación de la producción campesina hemos visto como predomina la orientación mercantil....

(1) Las familias comuneras tienen sus relaciones internas, entre familias y relaciones externas, serían las familias con la economía regional. Para su comprensión G. de Olarte ha utilizado los principios de la tabla de Insumo-producto de Leontief-1970. (ver OLARTE - p.49).

(2) OLARTE. 1984. "Economía de la comunidad campesina" IEP, Lima-Perú, p.53

de la producción...." (1) bajo la condición de maximizar el ingreso campesino, (se habla de maximizar ganancias por estar sometido al mercado, porque el término ganancia no es objetivo principal de la unidad productiva-campesina) a pesar de los límites de sus recursos: agropecuarios, tierra y mano de obra.

En el cuadro 5 apreciaremos cuáles son los productos agropecuarios campesinos más comercializados en importancia según los lugares correspondientes de oferta y destino.

Cuadro n°5 : Productos más comerciales, según lugares de procedencia y destinos

Oferta en tincos	Productos según orden de importancia	Destinos (mercados)
Catahuasi	Yuca, palta, lima, limón/ Quesos, caprinos/esteras	Cañete, Chincha Lima, Cañete/Mala/Lima
Capillucas	Manzanas, paltas/caprinos, ques.	Cañete/Lima, Cañete
Pte. Putinza	Manzanas/esteras	Lima/Lima
Galachota	Frutas/quesos, caprinos	Cañete/Lima, Mala
Pte. Auco	Zanahoria, manzanas, paltas Vacunos, caprinos y quesos	Lima-Cañete Lima
Magdalena.	Quesos/animales en pie	Lima, Cañete
Ofe. en Ferias		
Llapay	Ajos, papa/quesos	Cañete/Huancayo
Tinco Alis	Ovinos, Alpacas, quesos	Huancayo

FUENTE: Elaborado a partir de encuestas, PAEC.

Los productos que más integración tienen con el mercado de bienes, son las manzanas de Putinza, que según nuestra estimación para 1987 será de 210.8 T aproximadamente. Este representa más del 50% de flujo de volumen total (ver cuadro 9) de la zona a los mercados de Cañete y Lima. Otra zona de regular producción es puente Auco.

Los mayores productores de quesos son las comunidades de Tupe, Allauca, Aucampi, Cusi, Yauyos, Miraflores, Huantán, Huancaya, Tomás y Huancachi; siendo el destino de los 5 primeros hacia los mercados de Cañete y Lima; el destino de los otros cinco es el mercado de Huancayo, por su cercanía y acceso de movilidad.

(1) DE LA CADENA, M. 1985. Economía Campesina Familia y Comunidades en Yauyos. Tesis Antropología. PUCP Lima-Perú. p:228-229.

En cuanto a la oferta pecuaria, es muy importante la producción caprina desde Catahuasi hasta Calachota; y la producción vacuna desde puente Auco hasta Tinco Alis; la producción ovina desde Huantán, Tinco Alis hasta Tinco (Yauricocha).

La producción artesanal de esteras es importante entre Catahuasi y puente Auco (Catahuasi, Canchán, Chavín y puente Auco).

Todos estos productos que son los más comerciales e importantes merecen de un "estudio de comercialización por producto", abarcando la esfera de la producción, circulación y consumo. Es lo que SCOTT (1) realizó en el caso de la papa empleando la combinación de dos enfoques de estudio (histórico y tecnocrático) de comercialización nacional de productos; la misma metodología puede ser aplicada en la zona con una variante: estudio de comercialización a nivel de microrregión.

A. Caso: Manzanas

Como se ha señalado, las manzanas se producen en mayor cantidad en la comunidad de Putinza, desde hace 15 años aproximadamente (2). En la comunidad de Auco, existe un cambio en el sistema de cultivos de maíz en moya (orientados) hacia la producción de manzanas.

En estos lugares, además de otros se presentan variedades como: San Antonio, Winter, Delicia, Ana de Israel y CIPA 66.

La rentabilidad del producto es el factor principal de decisión del tipo de cultivos, aparte del factor tierra, agua (adecuado) y otros recursos (mano de obra y capital), como se muestra en el cuadro 6.

Cuadro n°6: Rentabilidad del cultivo de manzanas en la comunidad de Putinza. Campaña 1985-86

Caso	Edad de plantación (años)	# de plantas	Producción (Kg)	Area (Ha)	Ingresos (I/.)	Egresos (I/.)	Rentabilidad (%)
1	15	350	9000	0.5	53,060	4,277	1,140
2	6	225	1672	0.5	8,400	4,680	80
3	5	150	286	0.1	2,002	270	641
x	8.6	241.6	3652.6	0.36	21,154	3,075.6	688

FUENTE: Entrevista a productores de manzanas. Set. 1986.
Comunidades de Putinza, Pte. Auco - Proyecto PARC.

(1) SCOTT, G. 1985. "Mercados y Mitos e intermediarios". CIUP p.51
(2) ver MAYER, E. y FONSECA, C. 1979. "Sistemas agrarios en la cuenca del río Cañete". Lima-Perú. p: 32-34

La rentabilidad promedio es de 688% para el cultivo de manzano en las zonas productoras. La variabilidad de rentabilidades se explica por la edad de la plantación y los niveles técnicos del cultivo, además del efecto precio del producto (1).

Por lo tanto, la rentabilidad del producto es otro de los factores que han influido en la inserción del producto campesino a la economía de mercado, además permite cambios en los sistemas de cultivo lo que apoya la primera y segunda hipótesis del proyecto. Esto significa que los cultivos más rentables se hacen cada vez más comerciales pero de manera desigual a través de los tincos (puente Auco y Putinza).

En el cuadro 12, se tratará de explicar comparativamente el volumen de la oferta de manzanas que salen de la zona de Yauyos y son comercializados en el mercado mayoristas de frutas.

B. Caso: Esteras

La comunidad de Catahuasi, los anexos de la comunidad de Cachuy: Canchán y Chavín y alrededores de puente Putinza (ver gráfico 1), son principales zonas productoras de esteras en la provincia de Yauyos.

La estera es producto de un trabajo artesanal que consiste en el tejido de la caña aplastada. Como producto final tiene múltiples usos, pero la población de "asentamientos humanos": son sus principales demandantes para fines de construcción.

En estos lugares de producción se han tomado entrevistas a los principales artesanos productores, lo que se resume en el cuadro 7 para los fines del caso.

(1) La baja productividad del caso 2 (80% de rentabilidad) se explica por efectos climáticos, plagas y enfermedades. Porque el ciclo promedio del cultivo es la siguiente:

<u>Período de vida</u>	<u>Epoca</u>	<u>ciclos</u>
0-3	Levante	crecimiento
3-12	Producción	Produc.ascend.(eficiente)
12 a más(4 años)	Producción	Produc.descendente (menos productivo)

Cuadro n°7 : Oferta mensual de esteras (Dic.1986-Ene.Feb.1987)

Lugar de producción	Productores Artesanales	x lotes/artesano/mes (1 lote=100paquetes)	Producción/mes (esteras)	Precio Unitario Chacra	Valor (I/.)	Destino
Catahuasi(2)	52	70	7280	48	349,440	Cañete/Lima
Chavin	10	90	1800	40	72,000	Lima
Pte.Putinza	3	98	588	40	23,520	Lima-Cañete
TOTAL	65	293	9668	x=42.6		

FUENTE: Elaboración propia en base a la evaluación de la producción artesanal de Esteras en los meses de Dic.1986. Ene.-Feb.1987. Entrevista a productores. Marzo 1987.

El volumen mensual comercializado de esteras entre el mes de Diciembre 1986, Enero y Febrero 1987, fue de aproximadamente 9668 esteras/mes, que reporta ingresos por un valor de I/.444,960/mes. Este volumen es producido por aproximadamente 65 artesanos registrados en las 3 zonas (1), lo que significa un ingreso bruto mensual de I/.6,845/mes/artesano. Pero de este monto tienen que pagar a los operarios (ayudantes quienes, pelan, chancan, etc.), impuestos al Ministerio de Agricultura (Derecho forestal) y/o arriendo de lotes de carrizales (2). Sin duda, esta actividad genera ingresos más adecuados para los trabajadores (peones) asalariados por ser un trabajo sumamente seguro lo que repercute en la demanda de mano de obra, por su escasez en el Agro. Esto es asunto de suma importancia que debe ser estudiado y analizado.

La comercialización de cañas lo realizan los camioneros mayoristas (ver cuadro 4), quienes en número de 3 ó cuatro camiones por semana trasladan las esteras a los mercados de Lima y Cañete, en 80% y 20% del volumen mensual respectivamente. El volumen transportado por camión es de 800 esteras aproximadamente (con capacidad de 12 T).

-
- (1) Un lote de caña trae 100 paquetes, la productividad por paquete es de 2 esteras aproximadamente, un lote de 100 paquetes está valorizado en I/.4,000 (p.5 ha) la caña es cortada cada 6 meses. El proceso de corte, limpieza, chancado por 100 paquetes dura aproximadamente 2,5 meses.
- (2) El acceso a las plantaciones de caña es previo arriendo, a la comunidad por ser patrimonio de la misma, y un pago al Derecho forestal en el Ministerio de Agricultura por la comunidad para su explotación.

C. Caso: Animales en pie y quesos

La oferta de animales en pie tiene un alto potencial en las zonas altas que tienen la siguiente procedencia según lugares de destino (cuadro 8):

Cuadro n°8 : Procedencia de animales para carne y quesos

		COMUNIDADES	RUTAS	DESTINO	
A N I M A L E S E N P I E Y C A R N E S	O V I N O S	Yauyos, Aquicha, Achin Allauca, Aucampi, Capillucas	Yauyos-Cañete	Cañete-Lima	
		Huantán, Laraos, Alis, Tomás, Carania	Tco. Alis-Tómas- Yauricocha	H	
		Miraflores, Vitis, Huancaya, Vilca	Huancaya- Pachacayo	U	
		Vilca, Tanta	Tanta-Pachacayo	A	
	C A M. S U D A M E R. C A P R I N O S V A C U N O S	A T C A S, P O R O C H E, B E T A N I A	Atcas, Poroche, Betania	Huarmicocha-Huancayo	N C
			Huantán, Laraos, Alis, Tomás	Tinco-Alis-Tómas -Huancayo	A
		M I R A F L O R E S, V I T I S, H U A N C A Y A, V I L C A	Miraflores, Vitis, Huancaya, Vilca	Huancaya- Pachacayo	Y O
			Vilca, Tanta Atcas, Poroche, Betania	Tanta-Pachacayo Huarmicocha- Huancayo	
		A L L A U C A, A U C A M P I, T U P E, A I Z A, C A P I L L U C A S, C A C H U Y, C H A V I N	Allauca, Aucampi, Tupe, Aiza Capillucas, Cachuy, Chavin	Yauyos-Lima	Lima/Cañete Mala
			Huantán, Magdalena, Casinta	Magdalena- Tómas-Huancayo	Huancayo
T Ó M A S, H U A N C A Y A, V I L C A	Tómas, Huancaya, Vilca	Huancaya- Pachacayo	Huancayo		
	Yauyos, Aquicha, Cusi, Pampas, Casinta, Allauca, Aucampi	Yauyos-Lima	Lima, Mala		
Q U E S O S	Yauyos, Allauca, Aucampi Cusi, Casinta, Pampas	Yauyos-Lima	Lima/Cañete		
	Huantán, Alis, Tomás, Carania, Miraflores	Tómas-Huancayo	Huancayo		
	Vitis, Huancaya, Vilca	Huancaya- Huancayo			

FUENTE: Elaboración propia Proyecto PAEC

Para tener una mejor visión del flujo de productos se puede ver el anexo 1, donde se indican los diferentes canales de orientación comercial. Es importante el volumen de comercialización de quesos procedentes de solo 4 comunidades productoras (cuadro 9). Si comparamos con la producción de 1985 que fue de 55.5 T, para el año 1986 (50.9 T) representa el 91.7% respecto a la producción del 85 (ver anexo: 2 avances de la Producción pecuaria global 1985. Ministerio de Agricultura Yauyos).

Cuadro n°9 : Producción de Queso destinado al comercio

Lugar de Producción por Comunidad	NIVELES DE PRODUCCION						Produce anual kg	
	Mayor		Estable		Baja			Xp mensual Total kg %
	kg	%	kg	%	kg	%		
ALLAUCA	1300	18.9	800	18.6	360	15.3	841.8 18.9	9260
AUCAMPI	1000	14.5	500	11.6	400	16.9	650.0 14.6	7150
CUSI	1600	23.2	1000	23.2	600	25.4	1090.9 24.6	12000
HUANTAN	3000	43.5	2000	46.5	1000	42.4	2045.4 46.1	22500
TOTAL	6900	100	4300	100	2360	100	4437.3 100	50910

FUENTE: Entrevistas a productores - Producción 1986
Se considera al mes de Julio, nulo comercialmente por ser el mes de muy poca producción.

La comunidad de Huantán contribuye en la comercialización de quesos en un 44.2% mensual aproximadamente, incluso en los niveles de producción (mayor, estable, baja); representa además el 46% de la Producción anual para la observación. A su vez, el 90% de este producto tiene como destino el mercado de Huancayo; el 10% va a los mercados de Lima y Cañete.

El queso de Huantán tiene un mercado fijo, conocido por ser un producto de calidad para los consumidores de Huancayo, vendidos a I/.45/kg. entre los meses de Enero-Marzo 1987 (en Huancayo).

2. Flujos y volúmenes de productos comercializados

En este ítem se trata de medir los diferentes volúmenes de comercialización de productos agropecuarios que provienen de las diferentes comunidades y circulan a través de los tincos, (aunque no necesariamente debido a conexión de carreteras con algunas comunidades); para tal efecto, a través de la información obtenida mediante la encuesta se ha deducido una formulación matemática (método deductivo) (1), apoyado en supuestos que validan la función matemática (ver anexo 3).

(1) ORTIS, A.1983."Métodos y herramientas de la ciencia económica" Trillas ed., México.

Cuadro n°10: Flujo de productos agropecuarios, por los diferentes tincos y ferias, en la zona de Yauyos -1987 (en Kg.)

Lugares	T I N C O S						
	Catahuasi	Capillucas	Pte.Putinza	Calachota	Pte. Auco	Magdalena	Tinco Huantán
Productos Agrícolas							
Papa	-	-	-	1,920	31,000	3,700	36,000
Yuca	123,000	3,600	-	-	-	-	-
Maíz	6,000	3,000	350	-	7,500	8,600	-
Pallares	-	3,000	-	-	-	-	-
Ajo	-	-	-	1,320	-	-	-
Zanahoria	-	-	-	-	62,320	-	-
Manzana	4,800	9,200	210,750	-	51,060	-	-
corriente	4,800	-	43,850	-	7,700	-	-
delicia	-	9,200	97,400	-	20,800	-	-
winter	-	-	113,350	-	22,560	-	-
Durazno	-	-	1,800	-	-	-	-
Palta	5,800	3,840	-	-	3,910	600	-
Lima	10,400	-	-	-	-	-	-
Limón	1,400	-	-	-	-	-	-
Naranja	-	-	-	-	2,880	-	-
P. Pecuarios y Derivados							
Ovino :							
Pie (#cab.)	96	-	-	-	-	1,080	800
Carne (Kg)	-	-	-	-	-	-	-
Lana (lb)	-	-	-	-	-	-	-
Cuero (lb)	-	-	-	-	-	-	-
Vacuno :							
Pie (#cab.)	72	36	-	-	96	396	192
Carne (Kg)	-	-	-	-	-	-	-
Cuero (lb)	-	-	-	-	1,080	-	-
Caprino :							
Pie (#cab.)	212	402	-	-	816	540	480
Carne (Kg)	-	-	-	-	1,440	-	-
Cuero (lb)	-	-	-	-	4,080	-	-
Alpaca :							
Pie (#cab.)	-	-	-	-	-	-	-
Carne (Kg)	-	-	-	-	-	-	-
Fibra : (lb)							
Blanco (lb)	-	-	-	-	-	-	-
Color (lb)	-	-	-	-	-	-	-
Quesos (Kg)	2,040	1,080	-	8,573.5	7,325	6,060	22,500

Continúa

Cuadro n°10 (...continuación)

Lugares Productos	F E R I A			TOTAL Tincos y FERIA
	L O C A L		Z O N A L	
	Llapay	Tinco Allis	Yauricocha	
Productos Agrícolas				
Papa	55,100	70,880	-	198,600
Yuca	-	-	-	126,600
Maiz	-	-	-	25,530
Pallares	-	-	-	3,000
Ajo	2,581	-	720	3,776
Zanahoria	-	-	-	62,320
Manzana	-	-	-	369,660
corriente	-	-	-	56,350
delicia	-	-	-	127,400
winter	-	-	-	185,910
Durazno	-	-	-	-
Palta	-	-	-	14,150
Lima	-	-	-	10,450
Linón	-	-	-	1,480
Naranja	-	-	-	2,880
P. Pecuarios y Derivados				
Ovino :				
Pie (#cab.)	-	-	200	1,456
Carne (Kg)	-	2,880	3,679	8,559
Lana (lb)	10,572	1,322	2,760	14,654
Cuero (lb)	-	-	5,068	5,068
Vacuno :				
Pie (#cab.)	-	-	15	817
Carne (Kg)	-	-	3,000	3,000
Cuero (lb)	-	-	225	1,305
Caprino :				
Pie (#cab.)	-	-	-	2,450
Carne (Kg)	-	-	-	1,440
Cuero (lb)	-	-	-	4,080
Alpaca :				
Pie (#cab.)	-	-	-	-
Carne (Kg)	-	852.4	-	852.4
Fibra : (lb)				
Blanco (lb)	-	4,564.4	-	8,564.4
Color (lb)	-	12,224.0	-	12,224.0
Quesos (Kg)	4,389	3,852.4	2,394	58,213.9

Fuente : Proyecto PAEC. Elaboración propia.

Para los fines comparativos la información deducida implica una sub-estimación del volumen real, debido a factores como: la encuesta fue tomada entre Enero y Marzo de 1987, momento en que el volumen comercializable de productos agropecuarios está

influenciado por las lluvias, huaycos, y una baja producción estacional en muchos productos; eso implica que todos ellos contribuyen a la subestimación, además a la alta desconfianza de los negociantes y comerciantes, por ser la primera vez.

De otro lado, los mecanismos de control y registro de flujos comerciales no son efectuados, lo que no permite cuantificar seriamente el volumen comercializado de los productos agropecuarios de la provincia de Yauyos, en los diferentes mercados: Lima, Cañete y Mala.

En el cuadro 10, se muestra la estimación de los diferentes volúmenes de comercialización para los principales productos agropecuarios.

Debido a la falta de estadísticas y alguna otra información adicional se hará comparaciones con la producción agropecuaria.

A. Productos agrícolas

a. Papa

De acuerdo a nuestra observación, la zona de mayor comercialización se encuentra entre Llapay y Tinco Alis, ambos representan un 63% de la producción comerciable. Los lugares de procedencia son las comunidades de Laraos, Huancaya, Llapay, Tin Tin (Tinco Alis).

Huantán es otra comunidad que produce regular cantidad de papa debido al incentivo del Instituto "Valle Grande" que ha introducido nuevos paquetes tecnológicos. De la muestra, el 18.1% la representa la comercialización de papa por Tinco Huantán (36T) entre los meses de Noviembre a Marzo (papa bajo riego).

b. Yuca

Catahuasi contribuye con el 97% del volumen anual comerciable de este producto. Lo que implica que éste es una gran zona productora de yucas.

c. Ajo

Este producto se realiza en la feria de Llapay casi en su totalidad en un 93% de la producción comercial. La comunidad de Carania es la famosa productora de los llamados "ajos de Carania", siendo su principal mercado la zona de Yauyos, Yauricocha (26%), Cañete y Huancayo.

d. La zanahoria

Producido en las partes bajas de la comunidad de Casinta, Vichca, alrededores de Pte. Auco y Auco. De la muestra se ha obtenido que en su totalidad (100%) se comercializa, a través de Puente Auco.

e. La manzana

La manzana, es uno de los principales productos que necesita de un estudio de comercialización adecuado, ya que es netamente comercial y por ser lo más representativo del conjunto de los productos agrícolas (frutas), para luego diseñar una política favorable de producción para buscar mejores posibilidades (mejores precios, planificación del cultivo) para el productor (1). Del cuadro 10, la comunidad de Putinza, a través de Tinco Putinza (Puente Putinza), comercializa el 57% de la producción anual y la comunidad de Auco, segunda zona productora con el 13.8% de la producción anual.

La producción de manzana en Putinza crecerá en 61% en 1987, respecto a 1983, como se muestra en el cuadro 11 :

Cuadro n°11 : Producción de manzanas en Yauyos

Produc. anual	(TM)	%
1983(2)	229.0	100.0
1987(3)	369.6	161.4

Cuadro n°12 : Volumen ingresado al mercado mayorista n°2 por lugar de origen (4)

	Volumen (TM)				
	1983	%	1984	%	1987
Huarocharí	10707	45.7	9354.6	27.4	--
Yauyos	335	1.4	771.3	2.3	369.6
TOTAL	23444	100	34087.2	100	--

FUENTE: Elaboración propia JIMENEZ, 1986

Si observamos el cuadro 12, en 1984 el volumen comercializado ha sido mayor en 130% respecto a 1983, en 1987 la estimación excede en 10.3% respecto a 1983, y es subvaluada en 52% respecto a 1984.

-
- (1) CASTILLO P. 1972. "Estudio de la comercialización de la manzana nacional". Tesis UNALM. Lima, 166p. ver la localización geográfica de la producción gráfico 2. p.26.
 (2) Cifra tomada del anexo V-1. VELASQUEZ, 1985 p.409
 (3) Estimado ver cuadro 9
 (4) Tomado de los cuadro 6 y 7. JIMENEZ, 1986 p: 54-55

B. Productos pecuarios

El volumen estimado de la producción pecuaria entre 1983-1985, ha tenido ligeros crecimientos según tipos de animales: vacunos en 4.8%, ovinos ha decrecido en 0.63%, caprinos ha crecido en 20.4% y alpacas en 73%; para 1985 respecto a 1983 (ver cuadro 14). Estas cifras no merecen confianza debido a que para 1984, se ha encontrado cifras iguales correspondiente a 1983 para los diferentes especies de los diversos distritos (ver cuadro 14).

Del cuadro 15, podemos inferir que el volumen estimado a partir de este estudio, es de 26.3% del total de la zona de producción para el grupo de vacunos, caprinos y porcinos, respecto al año 1983. Esta baja cifra se explica debido a que no se toma en consideración a los porcinos, ni la procedencia de productos de algunas comunidades para la estimación de la muestra. Lo mismo sucede con el grupo de ovinos, camélidos sudamericanos, lanas y quesos.

Pero, para el conjunto de productos agrícolas el estimado crece en 128.4% en la zona; esto explica nuestra primera hipótesis de que la agricultura tiene una tendencia a lo comercial.

Para el cálculo del volumen (T) total del flujo de animales se toma en consideración el peso vivo promedio de los animales, tal como sigue (cuadro 13):

Cuadro n°13: Peso promedio de los animales para carne (carcasa)

	PESO VIVO	C A R N E	
	kg/cab	kg/cab	%
Ovinos	20	14	70
Caprinos	24	16	67
Vacunos	240	204	85

FUENTE: Elaboración propia Proyecto PAEC. Apuntes

Para fines de comparación se homogeniza sobre el peso vivo de los animales (volumen en T).

Cabe mencionar que no se ha tomado en cuenta el flujo de animales a partir de comunidades, altoandinas y que es realizado a lo largo de la carretera.

Escapa a la estimación el flujo de animales en pie y un alto porcentaje de las siguientes rutas Huancaya/Tanta-Pachacayo, Huarmicocha-Puente Mellizo.-Huancayo, Yauyos-Huarochirí, Yauyos-comunidades.

Para tener una idea más del flujo de animales en pie registrados en el control de capillucas de un periodo discontinuado (Abril-Agosto-Diciembre 1986 y Enero-Febrero 1987) el cuadro 16 nos muestra la participación mayoritaria de animales de Yauyos y Puente Auco.

Es decir, de Yauyos tienen como procedencia el 75% de vacunos, el 70% de caprinos, el 86% de ovinos para 1986. Para 1987 (Enero-Febrero) se mantiene como el número mayor de procedencias.

Del cuadro 17, comparativamente se puede ver la participación del flujo total de animales para los mismos periodos, con respecto al volumen de producción pecuaria. Es decir, para el grupo de vacunos en 1986 respecto a 1985, representa el 25% de animales destinados a la comercialización, de ovinos en 29%. Para 1987 respecto a 1986, en vacunos es de 27% de animales destinados al comercio, un 24% de caprinos y 22.5% de ovinos.

Como se ha podido observar estos flujos son representativos del flujo de animales destinados al comercio.

Cuadro n°14: Volumen estimado de la Producción Pecuaria por distritos 1983-1985 (YAUYOS)

Distritos	VACUNOS			OVINOS			CAPRINOS			ALPACAS		
	1983	1985	% 1985-83	1983	1985	% 1985-83	1983	1985	% 85-83	1983	1985	% 85-83
Yauyos	2,476	2,320	- 6.3	8,051	8,016	- 0.4	5,351	5,201	- 2.8	151	168	11.2
Allauca	2,565	2,742	6.9	12,328	11,830	- 4.0	5,525	11,020	99.5	-	-	-
Huancaya	2,148	2,412	12.3	24,570	26,201	6.6	299	325	8.7	382	368	- 3.7
Huantán	1,382	1,401	5.2	18,316	17,834	2.6	1,782	2,350	31.9	3,346	3,870	15.7
Laraos	670	682	1.8	21,421	18,950	-11.5	573	638	11.3	2,874	7,309	154.3
Miraflores	1,203	1,189	- 1.2	5,401	6,241	15.6	628	1,038	65.3	252	237	5.9
Tupe	2,332	2,447	4.9	11,412	10,897	- 4.5	3,860	3,756	- 2.7	1,673	1,836	9.7
Pampas	3,411	3,645	6.9	8,770	9,235	5.3	913	897	- 1.8	-	-	-
Otros	6,195	6,567	6.0	42,306	42,411	0.2	5,084	3,683	-27.6	3,455	7,234	109.4
TOTAL	22,332	23,405	4.8	152,575	151,615	- 0.63	24,015	28,908	20.4	12,133	21,022	73.0

FUENTE : Anuario estadístico. Producción pecuaria 1983-85
 Ministerio de Agricultura. Oficina de Estadística. Yauyos/Administr. técnico
 del Distrito Agropecuario de Yauyos.

Cuadro n°15: Volumen estimado de la Producción Agropecuaria destinado a la venta por zonas de Producción (1) (T).

Zonas de Producción	Grupos	Vacunos, Caprinos Porcinos	Ovinos Cam. Sudan.	Lana	Queso	Productos Agrícolas
Ganadería extensiva (2)		98.46	628.61	30.23	14.35	11.8
Agricultura Barbecho y Ganad. (3)		198.62	756.27	35.42	55.61	32.8
Agricul. Riego Ganad. lechera (4)		832.29	238.38	8.89	170.83	312.8
TOTAL 2P (1983)		1,139.37	1,623.26	74.54	240.8	357.4
Volumen Estimado a partir de la (1987)		296.7	9.65	14.6	49.2	816.4
% (5)		26.3	0.6	19.6	20.4	128.4

FUENTE : Elaborado a partir del cuadro anexo V-1 B.VELASQUEZ op. cit.
p.408. Elaboración propia Proyecto PAEC.

(1) VELASQUEZ, B. 1983. op.cit. anexo-VI. p. 408

(2) Incluye Tanta, Huancaya, Tomás.

(3) Incluye Vitis, Miraflores, Alis, Carania, Laraos, Huantán.

(4) Incluye Yauyos, Colonia, Ayauca, Putinza, Tupe.

(5) Elaboración propia. Proyecto comercialización PAEC.

Cuadro 16: Volumen del flujo de animales según lugares de origen
(en número de cabezas por clasificación)

COMUNIDADES	AÑOS	VACUNO		CAPRINO		OVINO		PORCINO	
		TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%
CAPILLUCAS	1986	-	-	-	-	-	-	-	-
	1987	8	10	-	7.8	8	-	-	-
PUTINZA	1986	-	-	-	-	-	-	-	-
	1987	2	2.5	-	-	-	-	-	-
AUCAMPI	1986	1	1.1	-	-	-	-	-	-
	1987	1	1.3	-	-	-	-	-	-
AUCO	1986	2	2.3	40	23.5	25	8.9	-	-
	1987	14	17.5	60	37.5	50	18.5	6	15.0
CASINTA	1986	2	2.3	-	-	-	-	-	-
	1987	2	2.5	-	-	-	-	-	-
PAMPAS	1986	6	6.8	-	-	-	-	-	-
	1987	19	23.4	-	-	-	-	2	5.0
CUSI	1986	11	12.5	10	5.8	13	4.6	-	-
	1987	8	10.0	-	-	-	-	2	5.0
YAUYS	1986	66	76.0	120	70	241	86.4	23	100.0
	1987	20	25.0	70	43.8	45	43.7	20	50.0
QUISQUE	1986	-	-	-	-	-	-	-	-
	1987	9	11.2	30	18.8	-	-	10	25.0
TOTAL	1986	88	100.0	170	100.0	279	100.0	23	100.0
	1987	80	100.0	160	100.0	103	100.0	40	100.0

FUENTE : Cuaderno de control de ganado en tránsito del puesto
policial de Capillucas 1986-1987.

1986 : Abril-Agosto-Diciembre 1987 : Enero-Febrero

Cuadro 17 : Comparación del flujo de animales frente a la producción
pecuaria global para 1985-1984 (Abril-Agosto- Diciembre) y 1985-
1987 (Enero-Febrero) (Total en número de cabezas)

CATEGORIA	1 9 8 5		1 9 8 6		1 9 8 7	
	PRODUCCION PECUARIA GLOBAL		FLUJO DE ANIMALES PARA COMERCIO			
	ABR. AGO. DIC.	ENE. FEB.	ABR. AGO. DIC.		ENE. FEB.	
	# TOTAL	# TOTAL	# TOTAL	%86/85	# TOTAL	%87/85
VACUNOS	356	296	88	24.7	80	27.0
CAPRINOS	1,135	678	170	15.0	160	24.0
OVINOS	959	458	279	29.0	103	22.5
PORCINOS	178	100	23	13.0	40	40.0

FUENTE : 1985 : Producción pecuaria global. Ofic. Min. Agric. Zona Agropecuaria Yauyos
1986-87 : Estadist. de control de animales-Puesto Capillucas (según periodos indicados)
Feb.1987. Elaboración propia. Proyecto PAEC/ORSTON

3. Crítica a los sistemas de control y registros de flujos y volúmenes de productos

Lo primero que se debe resaltar es el control de los productos agropecuarios. Bajo seguimientos realizados en varias oportunidades por las diferentes rutas (ver anexo 1), se ha constatado que no se da un control adecuado por instancias como el Ministerio de Agricultura de Yauyos, los controles policiales de Capillucas, Catahuasi, Nuevo Imperial, Pachacayo y Chongos Bajo.

El Ministerio de Agricultura de Yauyos, en el ramo correspondiente autoriza el pase de ganados sin diagnóstico alguno: esto es opinión recogida de los comerciantes.

Algunos comerciantes compran varios formularios de pase quienes ellos mismos lo rellenan. Muchos de ellos evaden el control policial en San Vicente. El control de productos agrícolas no es tomado en cuenta en ninguno de los lugares indicados.

El puesto policial de Capillucas, control únicamente flujo del volumen comercial de animales, pero en forma discontinuada; la estadística obtenida a partir del cuadro 16, sólo tiene registrados el control de 3 meses de este año: Abril, Agosto y Diciembre para 1986.

El no tener, ni contar con una estadística de productos agropecuarios para la zona de Yauyos lleva a tela de juicio todo análisis que pueda estimarse, a partir del uso de fuentes secundarios sobre volúmenes comerciados.

Por lo cual, se ha recogido una opinión de los comerciantes, señalando, que debe existir "garitas de control comunal" (85.4%) (cuadro 18) que tendría como fin controlar el flujo comercial de productos agropecuarios en lugares estratégicos, ya que éste es el "cuello de botella" en la zona, al no tener funcionalidad los lugares control y estadística.

Cuadro n°18 : Respuesta afirmativa para colocar garitas de control comunal según lugares de ubicación

lugar	fi	%
Catahuasi	8	14.5
Capillucas	1	1.8
Putinza	4	7.2
Calachota	4	7.2
Pte. Auco	6	10.9
Magdalena	1	1.8
Llapay	4	7.2
Tinco Alis	4	7.2
Yauricocha	3	5.4
Tinco	1	1.8
Otros	13	23.6
no opinaron	6	10.9
TOTAL	55	100%

Cuadro n°19 : Motivos para la imposición de garitas de control comunal

Motivos	fi	%
Para mejor control	22	51
evitar abigeato	6	13.9
evitar altos fletes	5	11.6
evitar precios altos	4	9.3
Beneficio comunal		
por peaje	4	9.3
otros	1	1.8
no opinaron	1	1.8
TOTAL	43	100%

FUENTE: Elaborado a partir de las encuestas de comercialización

Respondieron negativamente el 11% de encuestados (6). El 14.5% de encuestados opinó poner garitas de control en Catahuasi, 10.9% en Puente Auco; el 7%, opinó que se ubique en Putinza o Calachota o Llapay o Tinco Alis, teniendo como fundamento el mejor control (51%) (ver cuadro 19).

A sugerencia en base a este estudio, una garita de control comunal, ubicado en lugares estratégicos (Tinco Alis, Puente Auco, Catahuasi) sería conveniente para fundar registros estadísticos de los diferentes flujos de productos agropecuarios. Este control podría ser conducido por comuneros que pertenezcan a las comunidades conexas y se cobraría un porcentaje por volumen de productos comercializados; luego los excedentes tendrían que ser repartidos en forma equitativa.

V. MODOS Y FORMAS DE COMERCIALIZACION EN YAUYOS

1. Los agentes de la comercialización

Dentro de las funciones de la comercialización (1) habría que destacar los agentes de la comercialización de productos agropecuarios, que son aquellas personas que intervienen en el proceso de la comercialización de los diferentes productos agropecuarios.

(1) Las funciones de comercialización comprenden: el acopio, los agentes, Información de mercados, clasificación, embalaje, y transporte. Ver ONERN: "Comercialización de manzanas", p. 487

Los principales agentes de comercialización que se desenvuelven en Yauyos a través de los tincos, están constituidos por:

- Algunos productores, que llevan su producto al mercado (Cañete, Mala y Lima): en su mayoría en cuestión de frutales.
- Los camioneros, que acopian y transportan los productos pecuarios a los mercados.
- Los comerciantes mayoristas, quienes acopian los productos agropecuarios para distribuir a los minoristas en los mercados de Lima, Cañete, Mala y Huancayo.
- Los fleteros, dueños de camiones que cobran el flete por transporte de animales y/o productos agrícolas para los mercados de Lima, Cañete, Huancayo y Mala.
- Productores que realizan la venta directa de sus productos en las ferias.

Para la manzana, se dan algunas funciones de la comercialización como la clasificación y embalaje en forma tradicional y principalmente por tamaño más que por las características de la variedad, textura, color y uniformidad del fruto. Hay 2 tipos de embalaje: en cajones de madera de 23-25 kg. aproximadamente, y en costales o sacos de peso variable.

La clasificación es en primera, segunda y tercera y por variedad, para lo cual, el productor acepta que el comerciante le proporcione el envase y es quien realiza el proceso de clasificación y encajonado, dependiendo de las condiciones del contrato, es decir, del sistema de comercialización:

- Venta en chacra, donde los pequeños productores venden la manzana en árbol; o se vende "al barrer", donde el comerciante se encarga de la clasificación, embalaje y transporte.
- La venta por contrato o "anticresis": este sistema consiste en que el comerciante habilita un dinero (crédito) a los pequeños productores a cambio de un contrato para una campaña (opiniones recogidas en Putinza).

Los agentes de comercialización son comerciantes mayoristas (1 ó 2), productores que llevan su producto al mercado, los comuneros acopiadores (intermediarios), y fleteros.

En el caso de animales en pie, el agente más común es el acopiador mayorista, quien se encarga de recorrer las diferentes comunidades, reuniendo animales (ovinos, vacunos, caprinos y cerdos) para carne, quienes pasan por los tincos (los días Jueves o Viernes de cada semana) para destinar a los diferentes mercados (Lima-Cañete-Mala-Huancayo); y los fleteros.

2. Sistemas de comercialización

En cuanto a los sistemas de comercialización se refiere, se indicará sus diferentes formas, con que se realiza el producto agropecuario de la cuenca del río Cañete a través de sus tincos y ferias, luego, se señalará los canales de comercialización.

En los tincos, el sistema más usual de comercialización es al por mayor; así lo señala el 26.5% de los entrevistados (ver

cuadro 20), además, al sistema de al por mayor al barrer, al igual que al por menor fue respondida en 9%.

Cuadro n°20: Sistema de comercialización en los Tincos y Ferias

Sistema de comercialización	Tinco		Ferias	
	fi	%	fi	%
1. Al por mayor	9	26.5	-	-
2. Al por mayor al barrer	3	8.8	-	-
3. Al por mayor al detalle	2	5.8	-	-
4. Al por menor	3	8.8	4	19.0
5. Al por menor al barrer	3	8.8	6	28.6
6. Al por menor al detalle	-	-	10	47.6
7. Sin información	14	41.2	1	4.8
TOTAL	34	100.0	21	100.0

FUENTE: Elaboración propia encuesta comercialización PAEC

En las ferias, los productos se realizan bajo la modalidad de al por menor y a la vez al detallé, los cuales son estimados en 48% a partir de la muestra.

En el caso de los productos agrícolas, como la papa y los ajos de carania, son producidos y comercializados por los mismos productores (ver cuadro 5). Esto significa para ellos una venta directa al público, al intermediario o a un mayorista en un tinco o en una feria.

En el caso de las yucas de Catahuasi y Canchán son en su mayoría vendidos bajo la modalidad de venta en chacra a un intermediario quien se encarga de la cosecha, clasificación, embalaje (encostalado) y transporte. Bajo esta modalidad este intermediario corre con los gastos de las etapas indicadas (pago de cosechadores, llenadores, costales, transporte ...). La ciudad de Mala (es el más frecuente) y Cañete son los principales mercados de este producto.

La otra forma de venta es bajo la modalidad de venta "al barrer", donde el intermediario observa y compra el producto cosechado y puesto en chacra y se encarga de la clasificación, embalaje en costales previa clasificación (primera, segunda y tercera).

En el caso de frutales (palta, cítricos y otros) a excepción de la manzana, el productor es el que lleva los productos hacia los tincos y/o ferias y el mercado de Cañete (Imperial) para su realización; lugares donde la venta en los tincos y ferias es al intermediario o al público y en el mercado de Cañete es al público. En cuanto a la manzana, los sistemas de comercialización han sido indicados anteriormente de manera indirecta, y para los fines del caso, se resume lo siguiente:

La venta de manzanas se realiza al por mayor, bajo las formas de venta en chacra, venta por contrato de pago por

adelantado ("anticresis") (1), y en venta al barrer (al mayor).

En general, se comprueba la influencia de prácticas costeñas, es decir, resagos de la agricultura comercial del valle de Cañete en la cuenca del río Cañete (Yauyos) en cuanto a los mecanismos y sistemas de comercialización para algunos productos agrícolas más comerciales: manzana, yuca, específicamente.

En el caso de productos pecuarios y derivados, el sistema más usual es el "acopio rural" (2) de animales en pie (ovinos, vacunos y caprinos) por intermediarios locales y externos a la comunidad, quienes van de comunidad en comunidad juntando un número aproximado de animales para transportarlo a los mercados de Huancayo (80%), Cañete (10%) y Lima (10%).

Para el caso de la carne (ovinos y alpacas), y el del queso, el sistema frecuente es el acopio por negociantes y/o comerciantes del lugar (acopiador rural); por negociantes foráneos y por camioneros, quienes compran la carne por kilos (a 30.0 kg - febrero 1987) y el queso por moldes de 0.8-1.1 kg de 1/.25-30/molde (febrero 1987)

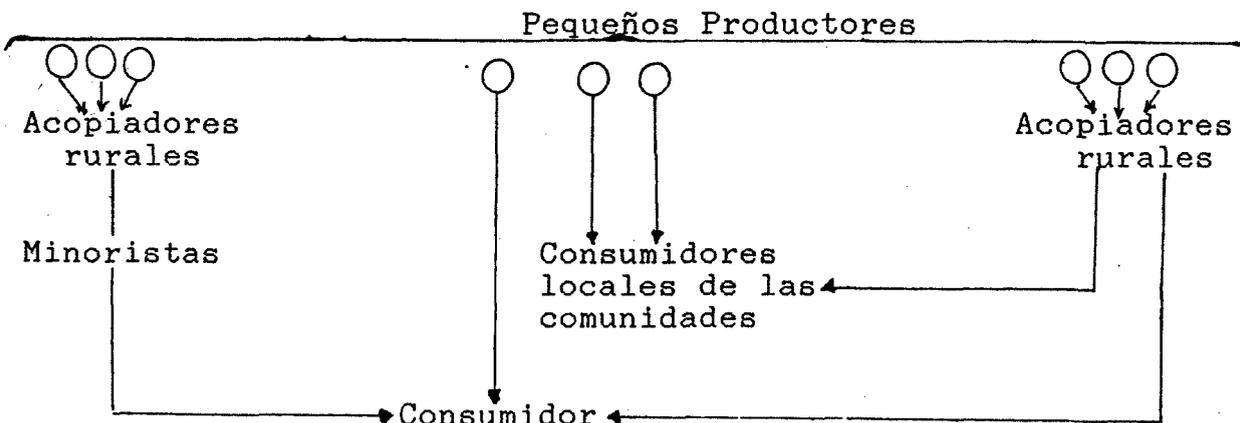
En otros lugares (como en Huantán) la venta de los quesos es por chipas de 12 montones/chipa y 4 moldes/montón que hacen aproximadamente 50 kg/chipa; estos son acopiados por intermediarios mayoristas y camioneros (mayoristas).

Por lo expuesto, los sistemas de comercialización en la cuenca alta del río Cañete a nivel de tincos y ferias es muy variado según tipo de productos y su manejo.

Canales de comercialización

En cuanto a los canales de comercialización, para la cuenca alta del río Cañete (Yauyos) se han encontrado 2 tipos de canales según los productos comerciales.

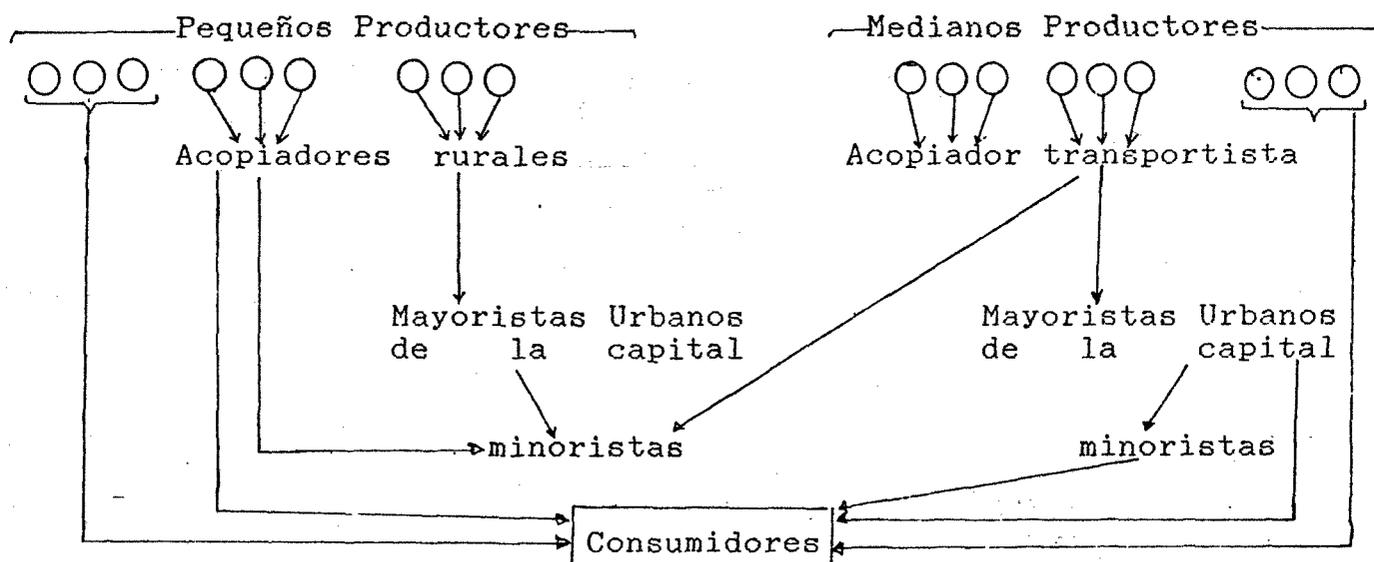
TIPO 1: Agrícolas y pecuarias (en ferias)



(1) Anticresis: Sistema de comercialización donde hace 15 años que ha perdido fuerza por su obsolescencia pero que si se da en comunidades de Cañete. ONERN, 1970, p. 487

(2) Acopiador rural: es la persona que reside o viaja a las fincas o mercados rurales (tincos), para adquirir los productos agropecuarios y luego vender en otro lugar, en otro mercado.

TIPO 2: Manzanos, animales en pie y quesos (Tincos y comunidades)



Para el primer tipo, comprenden productos agrícolas y pecuarios como papa, frutales, carnes que son comercializados en pequeñas escalas. La realización de productos pueden ser en los tincos y ferias (para consumidores de las comunidades) y a través de los tincos (para consumidores en otros mercados).

Para el segundo tipo, está comprendido por productos mucho más comerciales como la yuca, la manzana, los animales en pie, lana y los quesos. Estos productos se realizan en los diferentes mercados (Huancayo, Lima, Cafete y Mala), llevados a cabo por mayoristas urbanos de la capital quienes venden a los minoristas y estos a los consumidores. Este canal es mucho más compleja debido a la variabilidad de productos cada vez más comerciales.

3. Márgenes de comercialización de productos agropecuarios

Para hablar sobre los márgenes de comercialización se tendrá presente a qué nivel se está tratando, es decir a qué precios. El cuadro 21 nos permite conocer los márgenes de comercialización de los productos agropecuarios (1). Para lo cual se debe contar con la estructura de precios a nivel de agricultor (Precio/chacra) y a nivel Minorista, Mayorista o público.

(1) Margen (M): $P1 - P2 = M$ donde $P1 > P2$ y $P1 =$ Precio minorista
 $P2 =$ Precio chacra

Margen de comercialización (MC): $\%Pi = G$, $MC = M/P2 = \frac{P1 - P2}{P2} = \%Pi$

Cuadro n°21: Estructura de precios por productos principales en Tincos y Ferias. (en Intis/kg.)

PRODUCTO	T I N C O S (1)								F E R I A S			
	Capillucas-PteAuco				Magd.-Huantán				Llapay,Tco.Alis,Yauricocha			
	P2	P1	M	MC	P2	P1	M	MC	P2	P1	M	MC
Yuca	3	5	2	0.70	-	-	-	-	-	-	-	-
Manzana	6	9	3	0.50	10	15	5	0.5	-	-	-	-
Papa	-	-	-	-	4	6	2	0.5	5	6	1	0.20
Ovinos	23	34	11	0.48	45	49	6	0.13	46	51	5	0.11
Caprinos	34	45	11	0.32	40	45	5	0.13	-	-	-	-
Vacunos	26	35	9	0.34	36	46	10	0.27	36	44	8	0.22
Lana lb	-	-	-	-	6	14	8	1.33	6	15	9	1.50
Quesos	33	42	9	0.27	26	35	9	0.34	27	34	7	0.26

FUENTE: Elaboración propia Proyecto comercialización PAEC.
Precios tomados en Febrero 1987

Para el análisis de los márgenes de comercialización se ha dividido en 3 grupos: el primer grupo conformado por el conjunto de tincos entre Capillucas y Puente Auco (parte baja), el segundo grupo, entre Magdalena y Huantán (parte intermedia), y el tercer grupo, comprendido por las ferias de Llapay, Tinco Alis y Yauricocha (parte alta).

A partir del cuadro 21, se puede observar una gran variabilidad en los márgenes de comercialización por productos y por ubicación (tincos y ferias). Los márgenes comerciales para la parte baja (primer grupo), son del 70% para la yuca, 50% en manzanas y entre un 32-48% para animales en pie y el 27% para los quesos, lo que implica, que los márgenes de comercialización cuantitativamente exceden el 30%, lo que significa que las ganancias están por encima de este porcentaje. Para el segundo grupo (entre Magdalena-Tinco Huantán), para la papa se tiene un 50% de margen comercial, los animales en pie están por debajo de un 30% (13-27%), en cambio para la lana excede el 100% y el queso alcanza en promedio de 34%. En las ferias, la papa, los animales en pie y los quesos no exceden el 30% del margen comerciable (11-26%), pero la lana le reporta en x un 150% de las ganancias.

Es notorio que los márgenes de comercialización son mayores en el primer grupo (Capillucas hasta Puente Auco) que el segundo grupo (Magdalena-Huantán) y que las ferias (Llapay, Tinco Alis y Yauricocha).

-
- (1) Los precios para el presente caso es como sigue:
P1 = Precio de venta a un agente
P2 = Precio chacra
MC = Margen de comercialización = % de ganancia

Si se analiza horizontalmente para el grupo de animales en pie (ovinos, caprinos, vacunos), los márgenes de comercialización son mayores debido a que los precios que paga el agente (negociantes mayoristas, intermediarios), están en función de los costos de transporte (fletes y otros). Es decir, los márgenes de comercialización disminuyen, a medida que se encuentra más lejos del mercado, o sea, a más distancia.

Para el caso de la lana, que se traslada a Huancayo su margen de comercialización es alta, supera el 100%. Pero para el queso, se mantiene en un 27% promedio de margen comercial en los tres grupos. Aquí sucede lo contrario, el primer grupo y el tercero (ferias) son menores al segundo grupo, debido a que para éste el mercado más cercano es Huancayo, y la distancia es menor, o sea, los costos de comercialización son bajos.

4. Análisis de las formas de comercialización

El sistema de comercialización en la cuenca alta del río Cañete (Yauyos) es variable en función al tipo de producto y volumen comercial. En torno a ello se desarrollan las diferentes formas de comercialización, basadas en experiencias y prácticas costeñas, es decir, hay una influencia de la agricultura comercial del valle de Cañete.

Esta influencia, es expresada en los sistemas de comercialización, específicamente en el comercio de manzanas, bajo la modalidad de venta por contrato o "anticresis", realizado hace más de 17 años atrás (1970), como lo señala el diagnóstico de comercialización de manzanas hecha por ONERN que incluso señalaba que era "una modalidad de venta, ya en vías de desaparecer.....que tiene aspectos de explotación de los pequeños productores". (ONERN, 1970).

Esta modalidad, se da en Putinza, con ligeras variantes, que consiste en la habilitación de un dinero (crédito) a pequeños productores a cambio de un contrato por adelantado (a pocos meses de la cosecha).

Si no es adelanto en dinero, es también en materiales, cajones, clavos, maderas (tapas) para las manzanas; costales para las yucas, entre otros. La modalidad de venta de animales en la zona es en pie (parado), que consiste en vender los animales con "pesos al cálculo", "a la mirada".

En el caso de ganados ovinos el 90% comerciable es de baja calidad "Huaccha", por el que pagan precios bajos, estimados en un peso aproximado 17kg/cabeza, y para el ganado ovino cruzado, el peso promedio considerado es de 24kg/cabeza. Para el ganado caprino se rigen igualmente por el peso, que oscila entre 20-30kg/cabeza.

En el caso del ganado vacuno, la venta en pie consiste en la determinación del precio por la edad (dentadura) la raza y procedencia, si es de potrero o de campo. El vacuno de potrero, está calculado en promedio de 230kg/cabeza, con un precio de I/. 7,000/cabeza y de campo, con un peso de 180kg/cabeza con un precio promedio de I/. 4,000/cabeza.

La modalidad de venta de alpaca, es en carne, beneficiado, por kg., a un precio de I/. 17/kg (Febrero 1987); este producto es vendido en las ferias, así como también algunos

ovinos para consumo local.

El sistema de venta del queso, mayormente es por acopio rural, donde el intermediario recolecta el queso de lugar en lugar hasta juntar "una carga", para luego ser transportada a los mercados de Lima y Cañete a partir de la zona intermedia. Pero la zona intermedia (Tinco Huantán), el queso es recolectado por el camionero que compra el producto bajo la modalidad de al barrer (por jabas o chipas).

Se ha visto, pues una gran variabilidad de formas de comercialización en el sistema, dependiendo del tipo de producto y su integración al mercado de manera desigual, por los fines que persigue el capital comercial. Además de la influencia de sistemas obsoletos de la experiencia comercial del valle.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las conclusiones a la cual llegamos a partir de este estudio son las siguientes:

- 1) Se ha comprobado las diferentes formas de penetración mercantil a través de los tincos, solo para productos competitivos con los productos del valle. Tal es el caso de manzanas, yucas, papa (en menor escala) y quesos.
- 2) La tendencia cada vez más comercial de productos agrícolas (yucas, manzana), se debe a la influencia de altas rentabilidades, que permiten cambios de sistemas de cultivos y cambios tecnológicos (nuevos paquetes) e incentivan al mayor uso de recursos (tierra, capital y mano de obra).
- 3) Los sistemas de comercialización de productos agrícolas (frutas, pan llevar), en la cuenca alta del río Cañete, son influenciados por experiencias y prácticas de la agricultura del valle. Estos son introducidos por negociantes mayoristas e intermediarios.
- 4) La modalidad de venta de animales es la misma de siempre: venta en pie, "al ojo", es decir, el peso al cálculo, por la falta de balanzas. Siendo los criterios de evaluación, la edad del animal, la contextura y la calidad.
- 5) Los tincos, como ejes centrales de comercio juegan un papel importante para la realización de los productos y servicios. Es decir, del transporte de carga de productos pecuarios, productos agrícolas y derivados (queso, lana) y del transporte de pasajeros. Estos tincos, tienen un factor limitante, en la conexión via carretera (si se construye) del tinco con la comunidad. Por ello, los siguientes tincos tienden a desaparecer en un plazo de 5 a 10 años: Huantán, Llapay y Tinco Alis.
- 6) Las ferias de Llapay, Tinco Alis y Yauricocha, han ido perdiendo importancia relativa en el aspecto comercial, debido a un carácter estructural, es decir, ha disminuido el

número de puestos, el número de agentes (productores, comerciantes y consumidores). Estas ferias tienden a desaparecer en el mediano plazo.

- 7) Se ha comprobado la no existencia de control del flujo de animales y productos agrícolas en los diferentes lugares de supuesto control: Capillucas, Nuevo Imperial, Pachacayo (Huancayo) y Chongos bajo, Min. de Agricultura. Por lo que escapa el fundamento de una estadística real para fines de previsión y proyecciones. Incluso, escapa a nuestra estimación el volumen de animales que tiene como flujo las rutas de Tanta-Pachacayo-Huancayo, Huancaya-Huancayo, y Haurmicocha-Pte. Mellizo-Huancayo.
- 8) Los volúmenes de comercialización más importantes a partir de la estimación en la cuenca del río Cañete (Yauyos) son:
 - Productos agrícolas (68%): manzana, palta, frutas; yuca, papa.
 - Productos pecuarios (25%): animales en pie (ovinos, vacunos, caprinos, camélidos sudamericanos (para consumo local).
 - Derivados (7%): quesos, lana.
- 9) El 89.1% de comerciantes opinaron que debería funcionar garitas de control comunal, señalando el motivo: "para tener un mejor control" (51%).

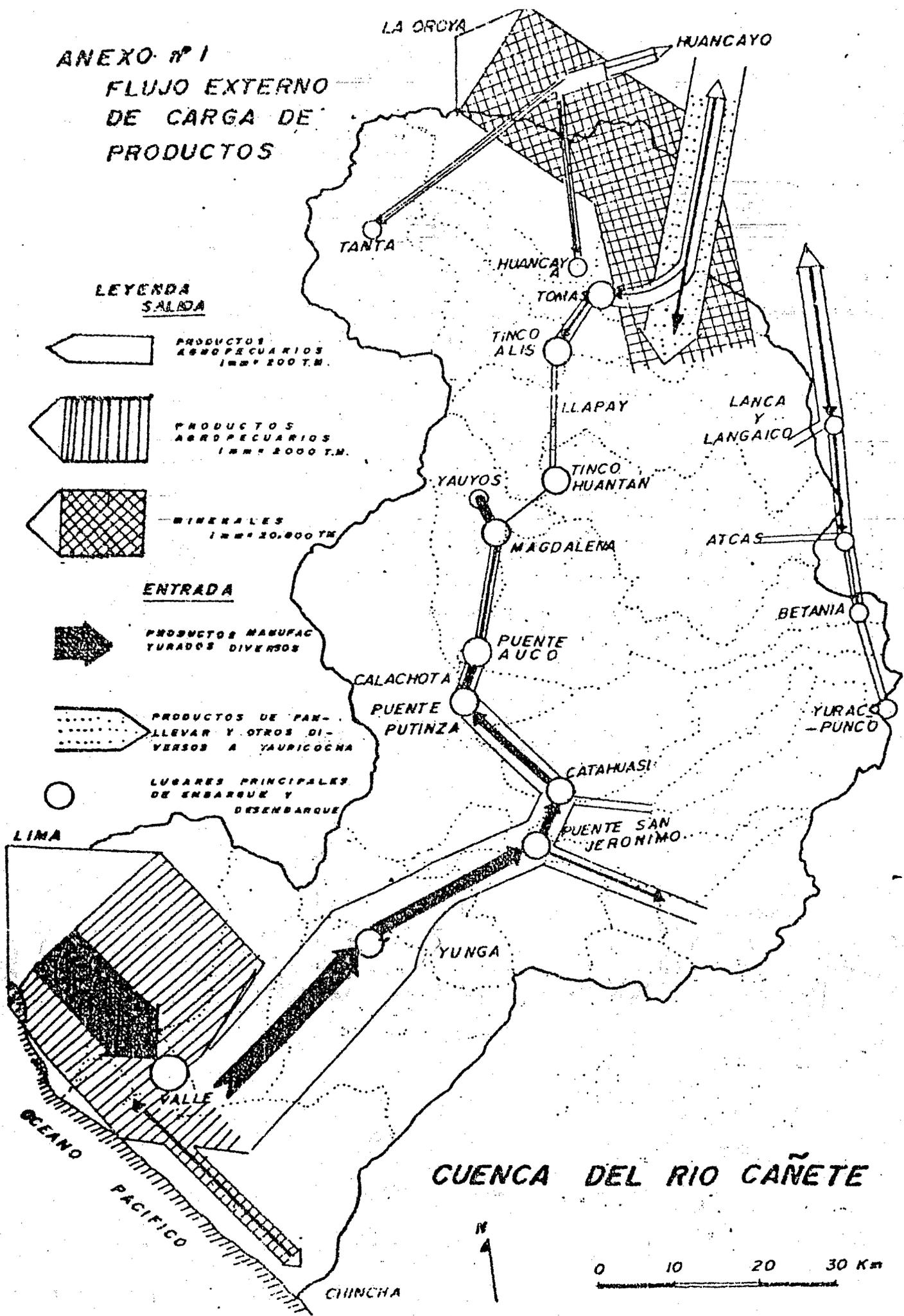
VII. RECOMENDACIONES

- 1) Se recomienda que se dé un mejor control de parte de funcionarios del Ministerio, como de los controles de la Guardia Civil de Capillucas, Catahuasi, y Nuevo Imperial. Además, es necesario el control del flujo de productos agrícolas (tubérculos, frutas y hortalizas), de productos derivados (quesos, lanas y pellejos), y productos pecuarios (animales en pie para carne y otros usos). El control de productos pecuarios se da en forma deficiente.
- 2) Se recomienda entonces incentivar y crear las garitas de control intercomunales, para un mejor control del flujo real de productos agropecuarios. Registrándose estadísticas de precios, volúmenes, mercados (destinos) y tipos de agentes de comercialización.
- 3) Se recomienda la creación de ciertos centros de acopio y de comercialización de lanas en la parte alta en Tinco Alis, Llapay, Tomas, siendo estos ejes de mayor comunicación hacia múltiples comunidades ganaderas.

VIII. BIBLIOGRAFIA

- CASTILLO P. 1972 "Estudio de comercialización de la manzana nacional". Tesis Agronomía Universidad Nacional Agraria La Molina Lima. 166p.
- CASTRO L., 1986. "Reproducción Económico-social de la comunidad campesina de Catahuasi". Tesis UNALM, Lima.
- DE LA CADENA, M. 1980. Economía campesina: familia y comunidades en Yauyos. PUC. Acad. Ciencias Sociales, PUC, Lima.
- GONZALES DE OLARTE, E. 1984. Economía de la comunidad campesina. Aproximación regional. IEP. Lima.
- JIMENEZ L.A. 1986. Rentabilidad y perspectivas del manzano "Delicias de Viscos" en el Valle de Mala. Tesis UNALM, Lima. 155p.
- MAYER E. y FONSECA C. 1979. Sistemas agrarios en la cuenca del río Cañete (Departamento de Lima). ONERN. Lima.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA. Administración técnica del Departamento Agropecuario de Yauyos. Anuario estadístico 1983-84-85. Yauyos-Lima-Perú.
- ONERN. 1970. Inventario, evaluación y uso racional de los recursos naturales de la costa. Cuenca del río Cañete. Vol. I y II, Lima.
- ORTIZ, A. 1982. Migraciones internas y desarrollo desigual. Perú 1940-1972. CISE. Lima.
- ORTIZ, A. 1983. Introducción a la investigación socio-económica. Trillas ed., México.
- SCOTT, G. 1985. Mercados, mitos e intermediarios (traducido por I. Hare), CIEP-Centro de Investigación, Lima. 308 p.
- VELASQUEZ B. 1985. Estudio microregional de la cuenca del río Cañete. Tesis UNALM. Lima-Perú.
- VELARDE R. 1985. Análisis de la comercialización y precios de la fibra de alpaca. Tesis UNALM. Lima-Perú.

ANEXO Nº 1
FLUJO EXTERNO
DE CARGA DE
PRODUCTOS



ANEXO 2

Avances de la Producción Pecuaria Global y sub-productos

1985

(en número de cabezas y T)

MESES	V A C U N O S				CAPRINOS		OVINOS		PORCINO		CABRITOS		SUB.PRODUC.
	DE LECHE		DE CARNE		CARNE		CARNE		CARNE		CARNE		QUESO FRESCO
	CAB	TM	CAB	TM	CAB	TM	CAB	TM	CAB	TM	CAB	TM	TM
ENERO	163	21.2	-	-	387	5.8	209	3.1	57	1.4	30	0.1	-
FEBR.	133	17.0	-	32.5	291	3.5	249	3.0	43	0.8	-	-	-
MARZO	-	45.0	107	12.0	18	2.2	273	4.1	299	4.5	-	-	57.9
ABRIL	-	19.4	106	127.2	520	78.0	315	47.3	78	15.6	15	0.5	54.9
MAYO	-	15.5	123	12.5	263	4.5	233	4.2	43	1.0	32	0.1	3.6
JUNIO	-	15.0	135	20.2	212	2.2	313	4.7	66	1.3	43	0.1	6.1
JULIO	-	15.0	86	12.9	240	3.6	121	1.8	26	0.7	-	-	-
AGOS.	-	15.0	103	15.5	313	4.7	360	5.4	38	0.8	-	-	6.1
SET.	-	14.0	102	15.3	248	4.5	241	4.3	58	1.5	1	0.01	4.0
OCT.	-	14.0	55	8.3	200	3.6	134	2.4	32	0.8	-	-	-
NOV.	-	14.0	85	12.8	307	5.5	183	3.3	40	1.0	15	0.05	5.1
DIC.	-	15.5	147	22.0	302	5.4	284	5.1	62	0.9	14	0.04	7.6

Fuente : Anuario estadístico. Producción Pecuaria Global. 1985

Ministerio de Agricultura-Oficina de Estadística. Yauyos.

ANEXO 3

Metodología de estimación de volúmenes de comercialización para la cuenca del río Cañete (1987) ha sido de la siguiente abstracción matemática

$$PT = \frac{p_i M_i + P_i R_i}{2} \quad \text{donde :}$$

$$\text{Si: } M_i + R_i < 12 \\ P_i = 0$$

PT = Producción total
 pi = Producción mensual comerciable del producto i
 Mi = Número de meses de buen flujo comercial del producto i
 Pi = Número de meses de regular flujo comercial del producto i
 Pj = Producción registrada en el momento de la encuesta.

bajo los supuestos sgtes:

1. Las ventas fuera de la feria tienden a cero
 $V_x \rightarrow 0$
2. Se supone que la cantidad de productos vendidos es estable (M_i) durante el año.
3. La $\sum p_j \times 4 = p_i$
4. $R_i = \frac{M_i}{2} \quad P_i = 0 \quad P_i \leq P_i \text{ min.}$