

REFORMA Y REESTRUCTURACION AGRARIA EN EL PERU

Por: JOSE MARIA CABALLERO

Serie: Documentos de Trabajo

Diciembre, 1976

Nº 34



Este trabajo ha sido escrito en Wolfson College, Cambridge (donde el autor se encuentra haciendo el Doctorado) sobre la base de información recogida hasta Agosto de 1975. A partir de esa fecha algunos acontecimientos han sucedido que sólo indirectamente han llegado a mi conocimiento y - que no he incorporado por tanto en el análisis. Los más importantes son: la decisión de reducir los mínimos inafectables en la costa hasta 80 hectáreas de riego; la decisión de extender el sistema impositivo aplicado a las cooperativas cañeras a las demás cooperativas y SAIS, - permitiendo deducir tan sólo como gastos en el cálculo de la base imponible un tope máximo de salarios; y la decisión de ofrecer a las cooperativas su voluntaria transformación en empresas de propiedad social. Ninguna de estas medidas recientes altera en forma importante las tesis sostenidas en este trabajo. F.V.K. Fitzgerald ha hecho valiosos comentarios a borradores anteriores por los que estoy muy agradecido.

## PRESENTACION

El 24 de Junio de 1969 el Gobierno Militar presidido por Velasco - Alvarado promulgó el Decreto Ley 17716 de Reforma Agraria. El propio Presidente de la República pronuncia ante la Sociedad Nacional Agraria (SNA) un discurso de tono abiertamente radical con el que se presenta la Ley ante el pueblo peruano. En él se anuncia el fin de la era del gamonalismo y el sistema de hacienda. La tierra para quien la trabaja, igualdad y justicia social en el campo formaban también parte de las promesas en el anuncio de la buena nueva.

La primera característica saltante de la reforma es el predominio de los criterios políticos sobre las consideraciones económicas. En sus inicios, el objetivo central consiste en eliminar a los grandes terratenientes y burgueses agrarios como ejes de la economía y la sociedad rurales, sin que - exista, sin embargo, idea clara de cómo se los piensa sustituir ni, menos aún, cuál habrá de ser la nueva estructura agraria. Hay, sin duda, algunas consideraciones económicas en la mente de los reformadores: un papel importante (¿cuán importante?) se reserva inicialmente en el desarrollo rural a la pequeña y mediana burguesía agraria; se supone que el pago en bonos de la indemnización puede dar origen a un flujo de inversiones hacia la industria, vieja idea que data al menos de la propuesta Mann-Blase en 1963/64 y se arrastra de la Ley de Belaúnde (ver: J.M. Caballero, 1975); se supone que al redistribuir el ingreso la reforma ampliará el mercado interno, sin que existan, sin embargo, cálculos de las magnitudes envueltas (posteriormente se han hecho algunos cálculos: H. Van de Wetering, 1970; R. Webb, 1973; A. Figueroa, 1973); se supone que eliminando las formas de conducción indirectas los productores estarán más inclinados a reinvertir en sus fundos y serán más sensibles a los estímulos de mercado; se supone que se podrán poner en cultivo tierras mantenidas ociosas por los terratenientes, aunque no se hubiesen hecho cálculos al respecto; y se supone, finalmente, en forma un tanto heurística, que la reforma aumentará el nivel de empleo en la agricultura y frenará la emigración hacia los centros urbanos. Ciertamente estas consideraciones estaban presentes en documentos y discursos. Lo que sorprende, sin embargo, es la vaguedad con

la que se enunciaban y la falta de un claro nexo entre los objetivos generales y las medidas concretas contenidas en la Ley. No existía una visión a priori de la estructura de tenencia deseada al final de la reforma, y menos de como ésta sería capaz de responder a las presiones que sobre el agro impone la economía en su conjunto: como productor de alimentos y materias primas industriales, como abastecedor de mano de obra, como comprador, como fuente de excedente para la acumulación, como abastecedor de divisas. Discusiones sobre régimen de propiedad y productividad por unidad de superficie, sobre la mejor manera de aumentar el excedente comercializable, sobre los términos de intercambio entre la agricultura y la industria, sobre la relación entre régimen de propiedad e introducción de mejoras técnicas, y tantas otras discusiones que han jugado un papel importante en reformas agrarias de otros países con escasez de tierras (principalmente en Asia), estuvieron prácticamente ausentes en el diseño y aplicación inicial del Decreto Ley 17716.

La segunda característica importante es que no se conforma con imponer transformaciones marginales, como había sucedido con la reforma de Belaúnde. Los militares y altos funcionarios se refieren a ello diciendo que la reforma es "radical, masiva y rápida". Lo cual no deja de ser verdadero comparando con otras experiencias en América Latina, especialmente las producidas durante los sesentas bajo la tutela de la Alianza para el Progreso. El panorama es sin embargo distinto si se comparan los límites inafectables peruanos con los de las reformas asiáticas (por ejemplo: Taiwan, India, Filipinas, Japón) o africanas (por ejemplo: Egipto), aunque las desigualdades en la distribución de la tierra características de un régimen de gran latifundio eran mucho más pronunciadas en el Perú que en esos países, por lo que con límites inafectables más altos se pueden expropiar porcentajes mayores de tierras.

La tercera característica básica es que la reforma no se inscribe ni en un contexto de revolución popular democrático-burguesa ni en otro de transición al socialismo. En el siguiente sentido: a) para alcanzar sus objetivos no se basa en la movilización independiente del campesinado, o sea en la liberación de la lucha de clases en el campo, como fuera el caso en -

China o en Bolivia (donde la reforma siguió a la movilización del campesinado) o en México donde se consolidaron mucho más tarde -con Cárdenas- como reforma agraria algunos de los logros de la revolución; b) el proceso está presidido y se ordena en torno a la noción central de propiedad privada de la tierra, que norma todos los aspectos de la transferencia de tierras, y en este sentido no difiere mucho del resto de las reformas agrarias latinoamericanas de la generación de Punta del Este (incluyendo la de Belaúnde de 1964); c) no se persigue la reorganización de la producción agrícola sobre la base de una planificación nacional centralizada, por el contrario, se supone implícitamente que el mercado y, especialmente, los criterios mercantiles de rentabilidad, aún con mercados distorsionados, deben continuar siendo el elemento central en la toma de decisiones económicas en el agro; y d) la reforma no se inscribe en un proceso político global de transición al socialismo conducido por las fuerzas populares.

Estas tres características son, por así decirlo, los datos iniciales del problema. <sup>1/</sup>Queda, en principio, un margen amplio de variación en los resultados, y, por supuesto, de interpretación de los objetivos y el carácter de clase de la reforma. Pero, después de seis años de aplicación, cuando se encuentra concluida en un 70% aproximadamente, los resultados comienzan a aparecer con claridad ante la vista y puede emprenderse sobre bases más firmes el análisis de las perspectivas futuras del agro. Las exigencias de la realidad (la fuerza de las necesidades económicas, las presiones políticas concretas de los sectores envueltos y el propio desarrollo del carácter de clase del Gobierno Militar con la mayor precisión del "modelo peruano"<sup>2/</sup>) han ido forzando poco a poco la clarificación de las indefiniciones iniciales. Está emergiendo así una nueva estructura agraria con características bastante precisas<sup>3/</sup>, donde la función económica y política de cada pieza, las contradicciones y las tendencias futuras pueden ya percibirse.

A analizar tal estructura se dedica este trabajo. En la primera parte presentaré un resumen de la nueva estructura agraria. En la segunda analizaré algunas de las interpretaciones que circulan más comúnmente entre

los medios izquierdistas peruanos sobre la reforma o aspectos parciales de ella. En la tercera estudiaré las tendencias de desarrollo futuro. Finalmente extraeré algunas conclusiones. El hilo conductor en torno al cual se organiza de alguna manera la argumentación es la relación entre la reforma y el desarrollo del capitalismo en la agricultura peruana. Mi centro de interés son los problemas económicos. Dejo sin embargo de lado (para tratarlo en otro lugar) el análisis de los posibles efectos de distintas políticas de crédito, ayuda técnica, precios y desarrollo de la infraestructura en áreas rurales, a lo que sólo haré referencias de pasada.

## I. PANORAMA DE LA ESTRUCTURA AGRARIA POST REFORMA

### 1. Alcances de la Reforma

Una primera visión de los alcances de la R.A. se presenta en los Cuadros 1 y 2.

CUADRO 1

#### METAS DE ADJUDICACION DEL PROGRAMA DE REFORMA AGRARIA

Tipo de Adjudicación	Número	Area		Beneficiarios	
		Miles de Hectáreas	%	Miles de Familias	%
Producción Individual (a)	61,376	348	3.9	61.4	18.1
Cooperativas	818	3,777	42.0	174.5	51.3
Cooperativas Comunes (b)	372	1,400	15.5	59.2	17.4
SAIS	68	3,475	38.6	44.9	13.2
	<u>62,634</u>	<u>9,000</u>	<u>100.0</u>	<u>340.0</u>	<u>100.0</u>

Fuente: Convenio Ministerio de Agricultura, Agencia Internacional para el Desarrollo, Fundación para el Desarrollo Nacional, Estudio de Evaluación del Problema de Carnes en el Perú (Lima, 1973), Tomo 6. (Basado en datos oficiales de la Dirección General de Reforma Agraria y Asentamiento Rural). Tomado de D.E. Horton, 1975, p. 12. Las notas que figuran en el cuadro han sido posteriormente corregidas por la propia Dirección General de Reforma Agraria y Asentamiento Rural (DGRA y AR), aunque la diferencia no es muy grande.

- (a) Suponemos que se han incluido aquí las adjudicaciones a grupos campesinos.
- (b) Se trata de las tierras que en total deberán adjudicarse a comunidades campesinas, que se supone que deben ser trabajadas en forma cooperativa, lo que escasamente se cumple.

CUADRO 2

## ESTRUCTURA DE TENENCIA PRE Y POST REFORMA AGRARIA

Tipo de Tenencia	Situación Pre-RA		Metas Post-RA	
	Millones de Has.	%	Millones de Has.	%
Propie. Individuales	21.3	73	12.6	43
Comunida. Campesinas	7.8	27	9.2	32
Cooperat. Producción	-	-	3.8	13
SAIS	-	-	3.5	12
	<u>29.1</u>	<u>100</u>	<u>29.1</u>	<u>100</u>

Fuente: Como en Cuadro 1. La situación pre-reforma se refiere a 1961.

La reforma pretende abarcar, según los datos anteriores, nueve millones de hectáreas y beneficiar a trescientas cuarenta mil familias. La mayor parte de la superficie se entregará (un 80.6%) a Cooperativas Agrarias de Producción (CAPs) y a SAIS (Sociedades Agrícolas de Interés Social, una variante de la cooperativa cuyo carácter explicaré posteriormente). Bajo la nueva estructura las tierras propiedad de Comunidades Campesinas (CC) aumentarán ligeramente (de un 27% a un 32%). El cambio principal es la transferencia de tierras (un 25% del total) de manos individuales a manos de CAPs y SAIS.

Los datos anteriores parten de las metas oficiales establecidas en los primeros años de la reforma. Ha habido reajustes con posterioridad. La diferencia sin embargo no es muy grande: los datos reajustados (en 1974) indican un aumento del 7% aproximadamente en el número de beneficiarios (no podemos indicar cuál es la diferencia en el número de hectáreas ya que no queda claro en las metas oficiales mostradas en los Cuadros 1 y 2 si se incluyen todas las tierras adjudicadas o solamente las que tienen alguna aptitud agropecuaria o forestal; en cualquier caso no puede ser muy significativa). Otro

inconveniente es que el Cuadro 2 considera el mismo total de 29.1 millones de hectáreas para 1961 y 1976. Esto presenta dos problemas: 1) se ha hecho abstracción de las variaciones en las cantidades de tierras entre las dos fechas; y 2) el total considerado, que se ha tomado seguramente de los datos en el Anuario Estadístico, sobreestima gravemente el número de hectáreas, sobre todo por las gruesas exageraciones que con frecuencia se han producido en la estimación del volumen de pastos naturales. Los datos procedentes del Censo Agropecuario de 1972, que parecen mucho más adecuados, se muestran en el Cuadro 3; el total de tierras útiles aquí es de 19.0 millones<sup>4/</sup>. Los porcentajes en el Cuadro 2, sin embargo, apuntan con seguridad en el sentido correcto y pueden servir como una primera estimación gruesa de las transferencias envueltas.

Los principales inconvenientes, no obstante, en la interpretación de los cuadros anteriores, así como en la mayoría de las estadísticas oficiales sobre R.A., son básicamente cuatro:

1) Ordinariamente no se distinguen las tierras adjudicadas según su tipo de utilización (riego, secano, pastos naturales, forestales y eriazas). Estas diferencias son, sin embargo, críticas, debido a las enormes variaciones en los rendimientos por hectáreas según el tipo de uso. En consecuencia, las cifras en hectáreas globales de la Dirección General de Reforma Agraria y Asentamiento Rural (DGRA y AR) tienen poca significación. Para agregar significativamente es necesario establecer ponderaciones. El sistema de ponderación que he elegido para obtener hectáreas estandarizadas es<sup>5/</sup>:

$$\begin{aligned} 1 \text{ hectárea bajo riego} &= 2 \text{ hectáreas de secano} \\ &= 150 \text{ hectáreas de pastos naturales} \end{aligned}$$

2) Las tierras adjudicadas son ordinariamente subclasificadas según el tipo de adjudicación: CAPs, SAIS, Comunidades Campesinas (CC), Grupos Campesinos (GC) y Adjudicaciones Individuales. Esta clasificación conduce a error debido a su carácter legal-formal. Así, entre las CAPs hay enormes diferencias en cuanto a contenido económico y forma de organiza--

ción; lo propio sucede entre las SAIS. Hay CAFs que se parecen más a ciertas SAIS que a otras CAPs y viceversa. Además, queda la confusa sensación de que la totalidad de tierras adjudicadas a CAPs y SAIS (e incluso a CC cuando se las clasifica como "Cooperativas Comunes" o a los GC cuando se los clasifica como "Cooperativas" o "Precooperativas") son trabajadas en forma colectiva, lo que, como veremos más adelante, no es cierto. Para evitar tales confusiones he clasificado las empresas adjudicatarias en una forma que atiende a su contenido económico y social concreto más que a su carácter legal. Más adelante explicaré mi tipología.

3) Otro problema -estrechamente ligado al anterior- es que las estadísticas oficiales no distinguen dentro de las tierras adjudicadas las que son centralmente administradas por una unidad de decisión empresarial, básicamente operadas por trabajadores asalariados, a las que me referiré como tierras centralizadas, de las que son individualmente conducidas por familias campesinas, a las que llamaré tierras descentralizadas. No hacer esta distinción conduce a suponer que todas las tierras dentro de las CAPs y SAIS son centralizadas. En los cuadros que presento más adelante he tratado de distinguir con claridad entre ambos tipos de tierras. Esto es fundamental para entender la dinámica de la nueva estructura, muchas veces resultado de las contradicciones entre los tipos de empresa (campesina y colectiva) que conviven dentro de muchas CAPs y SAIS.

4) Finalmente, la consideración de "beneficiario" es sumamente ambigua y sobreestima inadecuadamente el número de personas que obtienen ventajas significativas de la R.A. Dos son las principales fuentes de confusión: 1) Se clasifican como beneficiarios a personas que no obtienen ni tierras suficientes para atender a la subsistencia familiar (la "Unidad Agrícola Familiar" - U.A.F.<sup>6/</sup>) ni un puesto de trabajo estable en las nuevas empresas. Así, por ejemplo, si una CC es socia de una SAIS correspondiéndoles participar en los beneficios de ésta, todos los comuneros miembros son considerados como beneficiarios, aunque en la mayoría de los casos hasta la fecha las SAIS no reparten beneficios, y cuando lo hacen éstos consisten en una canti-

dad muy reducida per cápita, sin llegar siquiera en efectivo a los comuneros sino como inversiones en proyectos de desarrollo comunal<sup>7/</sup>. Semejantemente, si se entregan, por ejemplo, doscientas hectáreas de secano a un GC compuesto por doscientas familias, todas son consideradas como beneficiarios aunque en promedio les toque una hectárea. ii) Las cifras de beneficiarios son siempre consignadas en "familias", lo que multiplica el número de individuos. Este procedimiento parece correcto cuando la R.A. entrega tierras de extensión suficiente para constituir una empresa familiar capaz de emplear y garantizar la reproducción de sus miembros; es en cambio inadecuado cuando la 'familia beneficiada' lo es porque uno de sus miembros adquiere el derecho a trabajo asalariado permanente en una de las nuevas empresas; también es impropio cuando la cantidad de tierra adjudicada a la familia es incapaz de garantizar un trabajo de productividad razonable para todos los miembros activos de la misma. En otros términos, el procedimiento oficialmente seguido para medir el impacto de la R.A., que consiste en computar el porcentaje de familias beneficiarias sobre el total de familias dedicadas a la actividad agropecuaria, es inadecuado y sobreestima el resultado. El porcentaje adecuado es la fuerza laboral a la que la reforma es capaz de garantizar empleo razonable (asalariado o no) sobre la fuerza laboral agropecuaria total.

Para evitar estas confusiones he distinguido tres tipos de beneficiarios: i) "Estables", o sea aquellos que obtienen un trabajo asalariado estable en las nuevas empresas; ii) "U.A.F.", que es el número de estas unidades que se podrían crear en las tierras adjudicadas descentralizadas. Esta es una abstracción estadística ya que las tierras descentralizadas adjudicadas no han sido entregadas (salvo en pocos casos) en forma de U.A.F.; de hecho, el tamaño de los lotes familiares en estas tierras tiene una dispersión bastante grande y una media inferior a la U.A.F. En consecuencia el número de campesinos que se beneficia es mayor, pero los beneficios recibidos son también menores, aunque algunos -en la parte alta de la distribución- pueden beneficiarse más que si se les hubiera asignado una U.A.F. La abstracción es útil pues indica la capacidad de la R.A. para crear empresas campesinas 'viables' sobre la base de las tierras descentralizadas. iii)

"Beneficiarios Marginales", que es la diferencia entre el total de familias oficialmente (o sea según los estimados de la DGRA y AR) consideradas beneficiarias y la suma de "Estables" y "U.A.F."

Teniendo en cuenta las observaciones anteriores he elaborado los Cuadros 3 y 4, donde se presenta una imagen más exacta del alcance de la reforma.

### CUADRO 3

#### TOTAL TIERRAS, METAS DE R.A. Y ADJUDICACIONES AL 31.12.74 SEGUN USO

	I	II	III Adjudicado	IV	V
Uso de la Tierra	Total Tie- rras (Mi- les Hás.)	Metas R.A. (Miles Hás.)	31.12.74 (Miles Hás.)	II/I	III/II
Riego	1,281	666	528	0.520	0.793
Secano	2,447	1,045	421	0.427	0.403
Pastos Natur.	15,352	6,689	3,232	0.436	0.483
Total	19,080	8,400	4,181	0.440	0.498
Tierra Estan- darizada	2,607	1,233	860	0.473	0.697

Fuente: I: Censo Agropecuario de 1972, resultados provisionales;  
 II: DGRA y AR, metas de reforma agraria revisadas en 1974;  
 III: estimados míos basados en datos de la DGRA y AR.

## CUADRO 4

POBLACION AGROPECUARIA, META DE BENEFICIARIOS DE  
LA R.A. Y PERSONAS CALIFICABLES COMO BENEFICIARIOS

	Miles de Familias	Fuerza Labor. Miles de Trabajadores
I. <u>Población Agropecuaria</u>	<u>938.2</u>	<u>1,970.3</u>
II. <u>Meta Beneficiarios R.A.</u>	<u>(364.7)</u>	<u>438.6</u>
Estables	(91.5)	91.5
U.A.F.	165.3	347.1
Marginales	(107.9)	-
III <u>Calificables como Benef.</u>	<u>462.8</u>	<u>971.9</u>
IV. III - II	(98.1)	533.3
V. 100 II/I	(38.8%)	22.2%
VI. 100 IV/III	(21.2%)	54.8%

Fuente: Las cifras de fuerza laboral agropecuaria son las de las Cuentas Nacionales del Banco Central de Reserva (BCR) para 1972; he descontado un estimado de 35,000 trabajadores como correspondientes al sector pesquero, que las cifras del BCR incluyen con el sector agropecuario. Para pasar de fuerza laboral a familias y viceversa he considerado en todos los casos un promedio de 2.1 trabajadores por familia agropecuaria. La meta de familias totales beneficiarias de la R.A. es la oficial de la DGRA y AR revisada en 1974, figura entre paréntesis por las reservas mencionadas para considerarlas efectivamente como familias. La división en Estables, U.A.F. y beneficiarios marginales son mis propios estimados (ver Anexo I). La cifra de 'familias' estables figura entre paréntesis, ya que en realidad no son familias sino trabajadores. La cifra de beneficiarios marginales figura entre paréntesis porque es muy dudoso, por las razones expuestas, que se les pueda considerar como familias beneficiarias; y no pueden desde luego considerarse dentro de la fuerza laboral. La cifra de calificables como beneficiarios es un estimado para 1975 calculado por el "Convenio para Estudios Económicos Básicos" (Ministerio de Agricultura, 1970); esta cifra pretende indicar el número de personas que 'merecen' o 'necesitan' ser beneficiarios en función de los criterios legales: edad, escasez de tierras o carencia de ellas, dedicarse fundamentalmente a la agricultura; son por tanto susceptibles de ser "calificados" como beneficiarios potenciales. A mi juicio la cifra subestima considerablemente el número de 'necesitados' de R.A.

En términos de has. estandarizadas la R.A. abarcará aproximadamente la mitad (47.3%) de las tierras útiles del país.<sup>3/</sup> Esto es, sin duda, un alcance importante, que justifica la caracterización de "masiva" que le dan los militares y altos funcionarios del Ministerio de Agricultura. El hecho de que tal alcance se produzca bajo una legislación que admite en principio límites inafectables bastante elevados (150 has. bajo riego en la Costa y entre 15 y 55 has. bajo riego, o el doble en seco, en la Sierra) se explica por tres razones: a) la extrema desigualdad en la distribución de la propiedad de la tierra; de acuerdo al Censo Agropecuario de 1961, las unidades superiores a 500 has., que comprendían solamente un 0.4% del total de unidades, disponían del 75% del área censada (ver S. Barraclough, 1973); b) en la práctica los mínimos inafectables aplicados han sido en numerosas ocasiones inferiores a los mencionados, debido a que la Ley dispone de artículos que permiten rebajar o incluso eliminar tales límites por diversos motivos; c) la R.A. se aplica en todo el territorio del país (con excepción de la Selva) y no sólo en algunas regiones. La R.A. peruana es susceptible de numerosas críticas, entre ellas no se encuentra, sin embargo, la más importante a ser aplicada al conjunto de reformas agrarias latinoamericanas de los sesenta (con exclusión de la cubana y hasta cierto punto de la chilena): la de ser marginal en términos del volumen de tierras afectadas. A pesar de esto una rebaja de los límites afectables, por ejemplo a 5 has. bajo riego o sus equivalentes, aumentaría, aunque seguramente no mucho (de un 15 a un 25% aproximadamente), los alcances de la reforma; pero ello también cambiaría su carácter, pues con tales límites el efecto no sería ya sólo redistribuir las tierras de los hacendados sino también de los sectores medios agrarios y del campesinado rico. Es sumamente improbable que el gobierno sea capaz de abordar tal medida - o sea, lanzar en la práctica una segunda R.A. orientada a los sectores de pequeña propiedad -, y no, a mi juicio, por razones básicamente ideológicas, sino por las consecuencias políticas: una enorme ola de protestas entre los agricultores afectados (que los sectores sociales más reaccionarios tratarían por supuesto de capitalizar en su propio beneficio), cuando no cuenta con un apoyo firme de los sectores populares, no es probable que el propio campesinado empobrecido, potencial beneficiario de una nueva reforma que se encuentra ideológicamente muy influenciado

por el campesinado rico y que desconfía del gobierno, estuviese dispuesto a apoyar la medida. La situación podría quizás cambiar en el futuro si el gobierno se llegase a sentir suficientemente fuerte como para atreverse a abordarla.

Al final de 1974 las metas de la reforma se habían cubierto aproximadamente en un 70% en términos de has. estandarizadas, aunque sólo en un 50% en términos de has. totales, lo que se explica debido a que la R.A. avanzó mucho más rápido en las zonas de tierras mejores (particularmente la costa). Inicialmente se programó concluir las afectaciones para finales de 1975, pero será necesario por lo menos un año más. Como entre afectaciones y adjudicaciones media un período de tiempo de uno a dos años, las adjudicaciones estrán concluidas a finales del 78. La reforma habrá tomado 9 años; lo más importante, sin embargo, ha quedado concluido en 5-6 años.

Si el volumen de tierras afectadas es grande, la cantidad de personas beneficiadas lo es mucho menos. De la fuerza laboral agropecuaria total solamente se beneficia un 22.2%, en el sentido de recibir como resultado de la R.A. una fuente de trabajo e ingresos razonables en forma sostenida. Un 54.8% de los trabajadores 'necesitados de reforma agraria' quedan excluidos de sus beneficios (y esta cifra es probablemente una subestimación). Un 25% de los beneficiarios (91.5 miles) lo serán como trabajadores estables en las nuevas empresas<sup>10/</sup>, el 75% restante se beneficia bien porque se les adjudican nuevas tierras, bien porque se les permite mantener en propiedad (una minoría) o bajo su posesión pero bajo la propiedad de alguna de las nuevas empresas o de un "grupo campesino" las tierras que conducían como feudatarios bien porque son miembros de alguna comunidad o de alguna asociación de campesinos (una cooperativa de servicios, por ejemplo) que es socia de alguna de las nuevas empresas y aspira por tanto a participar en el reparto de beneficios, bien bajo una combinación de las formas anteriores. Si las tierras objeto de la reforma que no son conducidas directamente por las nuevas empresas, o sea las tierras descentralizadas (incluyendo aquí las adjudicaciones a CC.CC. e individuales) se repartiesen en forma U.A.F., un 45% de las 'fami-lias' oficialmente beneficiarias podrían tener acceso a estas unidades, y un 29% quedarían excluidas como beneficiarias.

La R.A. no elimina por tanto, el problema de incapacidad de acceso a la tierra de un voluminoso sector del campesinado peruano. Por supuesto, el hecho de que el Perú sea un país de tierras agrícolas relativamente escasas (si se compara especialmente con otros países latinoamericanos) es aquí fundamental. Pero queda en pie el problema de que la reforma se centra especialmente en la gran propiedad, sin encarar o encarando sólo marginalmente la redistribución a niveles menores. Y quedan también en pie los problemas del carácter sumamente desigual con que la reforma beneficia a los distintos sectores sociales y geográficos de los trabajadores del campo, y del carácter de la política oficial en materia de incorporación de nuevas tierras al cultivo y mejor utilización de las presentemente cultivadas. Sobre estos problemas añadiré algo más adelante.

## 2. ¿Colectivización o Redistribución?

En el Cuadro 5 se muestran algunos datos que sirven para estudiar cuál es el carácter que domina en la R.A.: el colectivista o el redistributivo. Aproximadamente la mitad (un 51.9%) de las tierras adjudicadas al final de la reforma serán operadas centralizadamente, o sea con trabajo asalariado sometido a una unidad empresarial de decisión, mientras que la otra mitad (un 48.0%) serán operadas por campesinos, en forma individual. La mayor parte de las tierras centralizadas (547.3 miles de has. sobre un total de 639.6, o sea un 85.5%) se encuentran en la costa. Prácticamente la totalidad de las tierras adjudicadas a empresas asociativas costeñas (incluyendo aquí las formas asociativas en las CC de Piura) son centralizadas. Las empresas asociativas serranas acaparan un 31.9% del total de tierras adjudicadas, pero sólo un 7.5% (aproximadamente la cuarta parte) de las centralizadas. Cerca de la mitad (48.2%) de las tierras se adjudicarán en la costa, la otra mitad en la sierra.<sup>11/</sup>

## CUADRO 5

ESTIMADO DEL TOTAL DE TIERRAS DISTRIBUIDAS AL FINAL  
DE LA REFORMA AGRARIA SEGUN SEAN CENTRALIZADAS O  
DESCENTRALIZADAS, SEGUN REGION Y SEGUN SU TIPO DE  
ADJUDICACION, EN HECTAREAS ESTANDARIZADAS

Tipo de Adjudicación	Tierr. Central.		Tierr. Descent.		Total		
	Miles Has.	%	Miles Has.	%	Miles Has.	%	
Empresas Colectiv. (CAPs, SAIS, CC Piura)	547.3	44.4	4.1	0.3	551.4	44.7	C O S T A
Otros (Individ. CC, G.C.)	-	-	43.8	3.5	43.8	3.5	
Subtotal Costa	547.3	44.4	47.9	3.8	595.2	48.2	
Empresas Colectiv. (CAPs, SAIS)	92.3	7.5	302.1	24.4	394.4	31.9	S I E R R A
Otros (Individ. CC, G.C.)	-	-	244.0	19.8	244.0	19.8	
Subtotal Sierra	92.3	7.5	546.1	44.2	638.4	51.7	
Empresas Colectiv. (CAPs, SAIS, CC Piura)	639.6	51.9	306.2	24.7	945.8	76.6	C S O I S E T R A R Y
Otros (Individ., CC, G.C.)	-	-	287.8	23.3	287.8	23.3	
Total General	639.6	51.9	594.0	48.0	1,233.6	100	

Fuente: Ver Anexo I.

Pareciera, a partir de los datos anteriores, que la R.A. adopta una posición equidistante entre las formas colectivas y redistributivas. Esto, sin embargo, debe calificarse. En sus inicios, la R.A. -dentro de la indefinición mencionada al comienzo de este trabajo- parecía estar más inclinada hacia formas redistributivas. Los militares parecían decididos a apoyarse en la mediana y pequeña burguesía agraria como fuente de modernización y desarrollo del agro; razón por la cual probablemente los límites inafectables considerados en la Ley se fijaron tan altos, se permitieron indiscriminadas "parcelaciones por iniciativa privada"<sup>12/</sup>, y se puso énfasis en la "defensa de la mediana y pequeña propiedad". Su intención parecía también ser la de crear un vasto sector de pequeños propietarios dotados de extensiones adecuadas de tierras, lo cual fue seguramente causa de que la Ley insistiera en las "Unidades Agrícolas Familiares" y en los "Derechos Preferenciales de los Feudatarios"<sup>13/</sup>. Todo esto era parte importante de la herencia legada por la Ley de Belaúnde, recogida en la del Gobierno Militar. Se dejó margen, no obstante, para mantener la integridad empresarial de las grandes plantaciones costeñas y de los complejos ganaderos serranos modernos.

Pero durante el transcurso de la reforma las posiciones fueron cambiando, abandonándose los planes redistributivos en favor de la colectivización. Sin entrar en detalles de cómo y por qué esto sucedió (ver para ello M. Valderrama, 1976), las principales razones para ello fueron -a mi juicio- las siguientes:

1) La mediana burguesía agraria -los llamados en el Perú "medianos propietarios"- no apoyaron la reforma, resistiéndose más bien contra ella, tomando partido por los grandes propietarios y arrastrando tras de sí a sectores de pequeños, particularmente en la Costa. Esto se debió en parte a la incertidumbre que introdujo la reforma y la retórica revolucionaria utilizada, en parte también a la existencia de mayores nexos entre la mediana y la gran burguesía agraria de lo que los militares suponían, y, finalmente, a la actividad del APRA y al hecho de que no se tomaron medidas complementarias junto a la R.A. tales como una política de precios más favorable o un amen

to en el crédito y en la ayuda técnica; los pequeños y medianos propietarios, muy sensibles a esto, no pudieron ver por tanto en la reforma ninguna ventaja inmediata para ellos.<sup>14/</sup>

2) Las parcelaciones por iniciativa privada fueron utilizadas para burlar la reforma, y no -como originalmente se pensara- para convertir a las grandes propiedades en fundos medianos comerciales modernos. Las parcelaciones fueron en su mayoría formales sin provocar cambios reales de conducción y forma de explotación. Además, fueron utilizadas como arma contra los trabajadores y sus sindicatos, aumentando enormemente el número de despidos. Los trabajadores se resistieron, y la presión creció hasta que el gobierno se vió forzado a suspenderlas e, inclusive, a dar marcha atrás.<sup>15/</sup>

3) La escasez de tierras redistribuidas hizo difícil llevar a la práctica el propósito de crear un vasto sector de pequeños propietarios dotados de tierra suficiente, particularmente entre los ex-feudatarios.

4) Finalmente, hubo fuerte presión de varios grupos dentro del gobierno o en posiciones próximas a éste en favor de las formas colectivas. En primer lugar la inteligencia de izquierda al servicio del gobierno con una ideología que es una curiosa amalgama de anarquismo, cooperativismo y autogestión. Este grupo combatió las formas redistributivas, apoyando las colectivas sobre la base de que darían a los campesinos y obreros agrícolas el poder económico necesario para convertirse en un poderoso sector social, y permitirían la introducción de relaciones socialistas en el campo.<sup>16/</sup> Los técnicos y empleados miembros del staff de las haciendas y algunos funcionarios del Ministerio de Agricultura constituían otro grupo de presión. Los primeros porque tenían por su empleo caso de que las haciendas se parcelasen. Los segundos porque veían en las grandes empresas colectivas un campo potencial de empleo. Tanto este sector como la inteligencia izquierdista gobiernista se apoyaron en el argumento de las economías de escala para persuadir a los militares de la conveniencia de las grandes empresas. Finalmente, otro sector de funcionarios y algunos militares presionaron en favor

de las grandes empresas, porque ellas permitirían aumentar el control (económico y no económico) sobre la agricultura, y una mejor planificación.<sup>17/</sup>

El resultado es que las parcelaciones por iniciativa privada fueron detenidas<sup>18/</sup>, y las adjudicaciones individuales severamente restringidas. Las formas de adjudicación dominantes pasaron a ser las empresas colectivas (o asociativas como son oficialmente denominadas) del tipo SAIS y CAP. A los feudatarios ocupantes de tierras hacendales no se les reconoce su derecho preferencial en forma de adjudicación individual, sino que se los incorpora como socios de las nuevas empresas bien directamente bien indirectamente agrupándolos primero en una cooperativa de servicios (que hasta el momento sólo funcionan en el papel), a su vez incluidas como socias de las empresas. La posición de estos ex-feudatarios es muy ambigua porque no tienen en su mayoría derecho a trabajo asalariado estable en las áreas centralizadas, pero siguen ocupando las tierras de la ex-hacienda, ahora propiedad de la empresa.

En el Cuadro 6 mostramos la distribución de la propiedad (no de la posesión) de la tierra según tamaños pre y post reforma. Las cifras deben tomarse con bastante reserva, entre otras razones porque: a) la distribución pre-reforma se basa en el censo de 1961, y entre 1961 y 1969 (año en que comienza la reforma) ha habido importantes cambios; b) porque se basa en hectáreas estandarizadas. Esto último introduce un fuerte sesgo en la distribución haciéndola aparecer más desigual de lo que efectivamente es, ya que la participación de pastos naturales es mucho mayor en los estratos altos que en los bajos. Los porcentajes mostrados en el cuadro son, no obstante, una primera aproximación suficiente para establecer la orientación de los cambios.

## CUADRO 6

DISTRIBUCION DE LA PROPIEDAD DE LA  
TIERRA PRE Y POST REFORMA AGRARIA  
SEGUN TAMAÑO

Tamaño	PRE-R.A. (1961)		Post R.A.	
	% Unidades	% Area	% Unidades	% Area
Menos de 5 Has.	83.2	5.5	90.5	6.5
5 - 100 Has.	15.5	9.9	8.7	6.3
100 - 500 Has.	0.9	8.7	0.5	4.0
Más de 500 Has.	0.4	75.9	0.3	83.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Estudio de Evaluación, op.cit., pp. 10-30. La distribución pre-reforma es del Estudio CIDA-Perú". Tomado D. Horton, 1975b. p. 80.

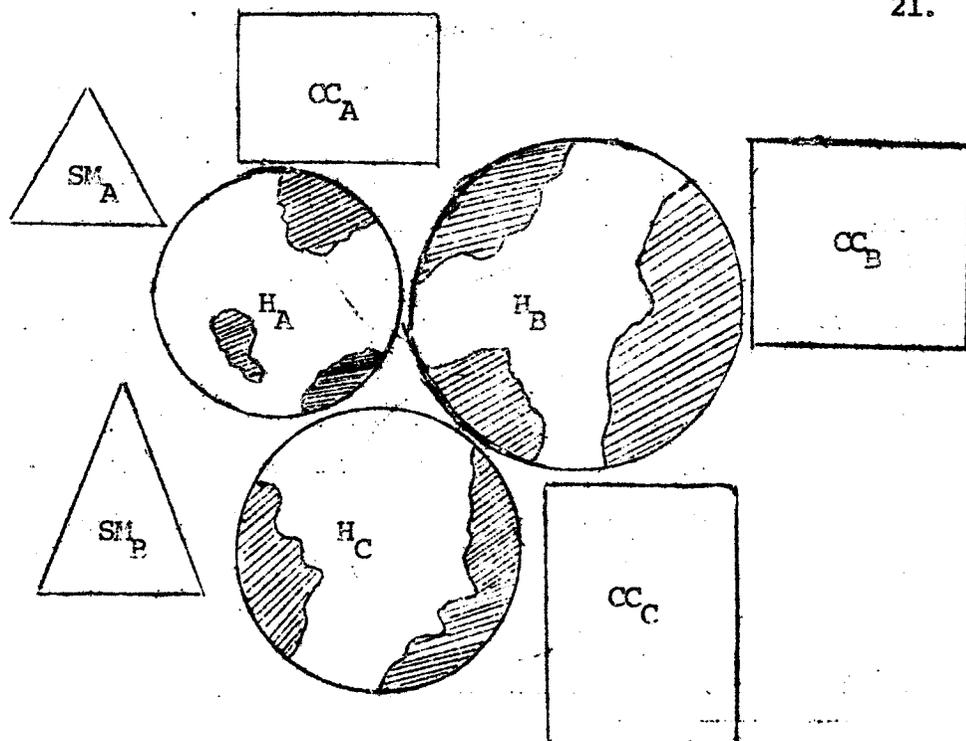
El porcentaje de unidades inferiores a cinco hectáreas aumenta del 83.2 al 90.5, o sea en un 8.7%, aumentando también, en un 18% el porcentaje de tierras dentro de este grupo. Esto se debe seguramente más al proceso de división de latifundios y venta de tierras a campesinos, que tuvo lugar en muchas haciendas -especialmente serranas- durante los sesentas, que a los efectos de la R.A. Aunque el tamaño promedio de las unidades en este grupo aumenta ligeramente (de 1.49 has. a 1.61 has.) el porcentaje de tierras en este grupo continúa siendo muy reducido, lo que indica que la reforma no redistribuye significativamente tierras en favor de las unidades pequeñas. Disminuye, por otra parte, el porcentaje de unidades en todos los demás grupos, decreciendo también el porcentaje de área que abarcan salvo la comprendida en unidades mayores de 500 hectáreas, que aumenta en un 9%. Esto apunta al carácter colectivista de la reforma en lo que a tamaño de propiedad se refiere: el aspecto más importante es la creación de unidades grandes (superiores a 500 hectáreas) principalmente a costa de unidades in

intermedias (entre 5 y 500 hectáreas), las que comprendían un 19.6% de la tierra en 1961 pero sólo comprenderán un 10.5% al final de la reforma. El aumento de las unidades grandes se explica porque la R.A. usualmente integra en una nueva empresa<sup>a</sup> haciendas que tenían existencia independiente.

A pesar de las modificaciones anteriores, lo más saltante en el Cuadro 6 es que se mantiene o incluso aumenta la concentración de la propiedad territorial. La R.A. no es, por tanto, redistributiva. La concentración tiene sin embargo ahora un carácter distinto: no son grandes haciendas privadas las que acaparan la tierra, sino grandes CAPs y SAIS, empresas colectivas, propiedad de sus miembros, fuertemente controladas por el Estado.

Aunque la reforma se incline por formas colectivas, ello no significa, sin embargo, que sea capaz de centralizar las tierras descentralizadas. Las nuevas CAPs y SAIS sólo tienen control empresarial sobre las tierras que previamente a la reforma se encontraban ya centralizadas (o en el lenguaje de la Ley, donde había conducción directa del hacendado o su administrador). Salvo en casos muy marginales, la colectivización no abarca a los feudatarios, quienes siguen manteniendo bajo su directa explotación un 75% de las tierras adjudicadas a las nuevas empresas serranas y un 32% del total de tierras adjudicadas a empresas (ver Cuadro 5). En la Costa, donde los feudatarios habían sido prácticamente eliminados antes de la reforma, la cantidad de tierras descentralizadas dentro de las nuevas empresas es virtualmente nula.

La situación típica en las áreas serranas se ilustra en la Figura 1.



Las áreas circulares representan haciendas, las cuadradas comunidades campesinas, y las triangulares sectores de minifundistas (un pueblo, un caserío, una parcialidad) propietarios libres de sus tierras. Las partes rayadas son las áreas de las haciendas directamente conducidas por el hacendado, o sea centralizadas; el resto -áreas blancas- son descentralizadas. La R.A. expropia las tres haciendas formando una nueva empresa (por ejemplo: una SAIS) a la que adjudica la totalidad de las áreas circulares. La nueva empresa sólo administra directamente las partes rayadas, el resto se mantiene bajo la explotación individual de los anteriores feudatarios. Es posible que las comunidades adyacentes CC<sub>A</sub>, CC<sub>B</sub> y CC<sub>C</sub> sean también consideradas como adjudicatarias. En tal caso, esas CC, como personas jurídicas y no individualmente sus miembros, se convierten en socios de la empresa, lo que les da derecho a una participación en los beneficios. También puede incluirse a los minifundistas SM<sub>A</sub> y SM<sub>B</sub>, quienes para integrarse como socios serán previamente agrupados en una cooperativa de servicios, ordinariamente (cooperativas que hasta la fecha sólo funcionan en el papel).

En conclusión, la R.A. acentúa la concentración de la propiedad territorial sustituyendo las grandes haciendas por nuevas, ordinariamente mayores, empresas colectivas. Es colectivista y no redistributiva, en el sentido de que no redistribuye en pequeñas unidades tierras anteriormente sometidas a una administración empresarial -no necesariamente capitalista- centralizada. No es colectivista, sin embargo, en el sentido de incorporar a explotaciones empresariales centralizadas explotaciones campesinas familiares<sup>19/</sup> lo que no es capaz de hacer; ni tampoco en el sentido vulgar de que las tierras pasen a ser legalmente propiedad del Estado.

### 3. La Nueva Estructura Agraria: El Sector Reformado

He resumido la principal información sobre el sector reformado en los Cuadros 7 y 8. A continuación explicaré las características más saltantes de las formas de adjudicación consideradas en los cuadros.

#### Empresas Tipo I.

Son las Cooperativas Agrarias de Producción (CAPs) formadas sobre la base de las trece grandes plantaciones agroindustriales de la Costa, doce dedicadas a la producción de azúcar (la mitad aproximadamente para el mercado externo). No había aquí tierras descentralizadas con anterioridad a la reforma. Las relaciones de producción eran plenamente capitalistas, aunque subsistían algunos aspectos señoriales en la relación hacendado-trabajadores. La tecnología era muy avanzada, con rendimientos de azúcar por unidad de superficie que figuran entre los primeros a nivel mundial. A diferencia de otros lugares (por ejemplo en muchas zonas del Caribe) los ingenios y las plantaciones de caña pertenecían a los mismos dueños<sup>20/</sup> formando una sola unidad empresarial, que incluía el procesamiento de derivados (particularmente la fabricación de alcoholes), llegando, como en el caso de Paramonga, a dar origen a vastos complejos industriales. Tanto las plantaciones de caña como los ingenios han sido expropiados y adjudicados a CAPs formadas con los tra

CUADRO 7

TIERRAS ADJUDICADAS AL FINAL DE LA REFORMA AGRARIA SEGUN TIPO DE ADJUDICACION, REGION GEOGRAFICA Y CARACTER CENTRALIZADO O DESCENTRALIZADO DE LAS TIERRAS, EN HECTAREAS ESTANDARIZADAS

Tipo de Adjudicación	Tie. Centra.		Tie. Descen.		Total		
	Miles Hs.	%	Miles Hs.	%	Miles Hs.	%	
Empresas Tipo I	97.1	7.9	-	-	97.1	7.9	
Empresas Tipo II	450.2	36.5	4.1	0.3	454.3	36.8	
Empresas Tipo III	-	-	-	-	-	-	
Empresas Tipo IV	-	-	-	-	-	-	
Comuni. Campesi.	-	-	0.5	0.0	0.5	0.0	
Grupos Campesinos	-	-	12.0	1.0	12.2	1.0	
Adjudi. Individu.	-	-	31.1	2.5	31.1	2.5	
Subtotal Costa	547.3	44.4	47.9	3.8	595.2	48.2	
Empresas Tipo I	-	-	-	-	-	-	
Empresas Tipo II	8.6	0.7	4.2	0.3	12.8	1.0	
Empresas Tipo III	7.3	0.6	12.4	1.0	19.7	1.6	
Empresas Tipo IV	76.4	6.2	285.5	23.1	361.9	29.3	
Comuni. Campesi.	-	-	83.2	6.8	83.2	6.8	
Grupos Campesinos	-	-	115.6	9.3	115.6	9.3	
Adjudi. Individu.	-	-	45.2	3.7	45.2	3.7	
Subtotal Sierra	92.3	7.5	546.1	44.2	638.4	51.7	
Empresas Tipo I	97.1	7.9	-	-	97.1	7.9	
Empresas Tipo II	458.8	37.2	8.3	0.6	467.1	37.8	
Empresas Tipo III	7.3	0.6	12.4	1.0	19.7	1.6	
Empresas Tipo IV	76.4	6.2	285.5	23.1	361.9	29.3	
Comuni. Campesi.	-	-	83.7	6.8	83.7	6.8	
Grupos Campesinos	-	-	127.8	10.3	127.8	10.3	
Adjudi. Individu.	-	-	76.3	6.2	76.3	6.2	
Subtotal General	639.6	51.9	549.0	48.0	1,233.6	100	

Fuente: Ver Anexo I.

C  
O  
S  
T  
A  
  
S  
I  
E  
R  
R  
A  
  
C  
O  
S  
T  
A  
  
Y  
S  
I  
E  
R  
R  
A

CUADRO 8

BENEFICIARIOS AL FINAL DE LA REFORMA AGRARIA SEGUN TIPO DE  
ADJUDICACION, REGION GEOGRAFICA Y CLASE DE BENEFICIO

	Estables		V.A.F.		Marginal		Total		
	Miles	%	Miles	%	Miles	%	Miles	%	
Empresas Tipo I	28.1	7.7	-	-	-	-	28.1	7.7	
Empresas Tipo II	45.2	12.4	0.9	0.2	5.8	1.6	51.9	14.2	
Empresas Tipo III	-	-	-	-	-	-	-	-	
Empresas Tipo IV	-	-	-	-	-	-	-	-	
Comuni. Campesi.	-	-	0.1	0.0	0.2	0.1	0.3	0.1	
Grupos campesinos	-	-	1.4	0.4	-	-	1.4	0.4	
Adjudi. Individu.	-	-	6.9	1.9	2.4	0.6	9.3	2.5	
Subtotal Costa	73.5	20.1	9.3	2.5	8.4	2.3	91.0	24.9	
Empresas Tipo I	-	-	-	-	-	-	-	-	
Empresas Tipo II	1.5	0.4	1.2	0.3	0.8	0.2	3.5	0.9	
Empresas Tipo III	1.4	0.4	3.5	1.0	9.2	2.5	14.1	3.9	
Empresas Tipo IV	15.3	4.2	81.6	22.4	38.6	10.6	135.5	37.2	
Comunidade. Campes.	-	-	23.8	6.5	35.6	9.8	59.4	16.3	
Grupos Campesinos	-	-	33.0	9.1	8.2	2.2	41.2	11.3	
Adjudi. Individu.	-	-	12.9	3.5	7.1	2.0	20.0	5.5	
Subtotal Sierra	18.2	5.0	156.0	42.8	99.5	27.3	273.7	75.1	
Empresas Tipo I	28.1	7.7	-	-	-	-	28.1	7.7	
Empresas Tipo II	46.7	12.8	2.1	0.5	6.6	1.8	55.4	15.1	
Empresas Tipo III	1.4	0.4	3.5	1.0	9.2	2.5	14.1	3.9	
Empresas Tipo IV	15.3	4.2	81.6	22.4	38.6	10.6	135.5	37.2	
Comuni. Campesi.	-	-	23.9	6.6	35.8	9.9	59.7	16.4	
Grupos Campesinos	-	-	34.4	9.5	8.2	2.2	42.6	11.7	
Adjudi. Individu.	-	-	19.8	5.4	9.5	2.6	29.3	8.0	
Total General	91.5	25.1	165.3	45.3	107.9	29.6	364.7	100	

Fuente: Ver Anexo I.

bajadores estables. Los eventuales, aproximadamente un 20% (ver S. Roca, - 1975), no han sido ordinariamente incorporados como socios. Aproximadamente un 8% de las tierras (en hectáreas estandarizadas) adjudicadas pertenecen a estas empresas. Todos los beneficiarios lo son aquí como trabajadores estables, y suman alrededor de 28,000, o sea cerca de un 8% del total de beneficiarios y cerca de un 30% del total de los que se benefician como "estables".

#### Empresas Tipo II.

Son las CAPs y unas pocas SAIS formadas sobre la base de las haciendas centralizadas y fundos comerciales modernos de tamaño grande<sup>21/</sup>. Estos predios se localizaban sobre todo en la costa, dedicados a la producción de algodón, maíz, arroz y frutas principalmente, más algunos en las partes bajas (ocupando las mejores tierras) de las quebradas interandinas y en la Ceja de Selva, junto con unas pocas haciendas ganaderas en tierras altas, como por ejemplo las puneñas que dieron origen a las SAIS de personas naturales -Picotani, Sollocota, Yanarico y Yocaré. Con mucha frecuencia dos o más haciendas han sido agrupadas para formar una nueva empresa. Su tamaño es bastante inferior a las de tipo I, con un promedio aproximado entre 400 y 500 has. estandarizadas. Las relaciones de producción eran también aquí capitalistas con anterioridad a la reforma, aunque la sobrevivencia de aspectos señoriales fuera algo mayor que en el caso anterior. La tecnología era en general moderna, y los rendimientos físicos bastante altos. Las nuevas empresas han incorporado a los trabajadores estables de las haciendas, como también a algunos eventuales y a los pocos feudatarios sobrevivientes. Las áreas descentralizadas son muy reducidas o nulas y los trabajadores no disponen, salvo en contadas oportunidades, de una parcela individual. Estas son las empresas más importantes tanto en términos de tierras -aproximadamente la mitad de las adjudicadas a empresas corresponden a este tipo- como de trabajadores estables -algo más de la mitad. He incluido en esta categoría las formas colectivas creadas en las tierras adjudicadas a las comunidades de - Piura, aunque no sean estrictamente CAPs y SAIS.

### Empresas Tipo III

Se trata de las SAIS formadas sobre la base de las escasas haciendas ganaderas en tierras altas serranas en las que había formas avanzadas de explotación ganadera extensiva, junto con centralización de la mayor parte de la tierra y el ganado. Las más propagandizadas se localizan en la Sierra Central -SAIS Túpac Inca, Cahuide, Pachacutec y Ramón Castilla- pero he incluido también aquí otras dos SAIS de Puno y tres de la Sierra Norte (es en estas últimas donde se encuentran principalmente las 12,000 has. descentralizadas que figuran en el Cuadro 7). Las relaciones de producción combinaban formas capitalistas y precapitalistas, dominando las primeras. La presencia de relaciones señoriales en la vida hacendal era, no obstante, muy poderosa<sup>22/</sup>. Con la R.A. las haciendas han sido agrupadas en unidades empresariales mayores, que son operadas por trabajadores estables reclutados entre los antiguos peones. Comunidades circundantes, que muchas veces reclamaban las tierras hacendales como de su propiedad, han sido incorporadas como socias, lo que les da derecho a participar en los beneficios y ocupar la mayor parte de los puestos en los órganos de dirección. No participan, sin embargo, en el trabajo, que corre enteramente a cargo de los trabajadores estables. Estos, organizados en una cooperativa de servicios (o mejor: de servidores) participan también en los beneficios y en la gestión, aunque minoritariamente en ambos casos. La tierra y ganado descentralizados con anterioridad a la reforma, cuya importancia como fuente de ingresos de la hacienda era menor, han sido severamente reducidos. La significación cuantitativa de estas empresas es pequeña: comprenden tan sólo un 1.6% de las tierras adjudicadas y un 3.9% del total de beneficiarios. Si las he distinguido en mi tipología es porque tienen un carácter especial, que da origen a contradicciones particulares de las que más tarde hablaré.

### Empresas Tipo IV.

Agrupo aquí las CAPs y SAIS formadas sobre la base de haciendas tradicionales descentralizadas serranas dedicadas a la agricultura o ganade

ría. Algunas de estas haciendas se encontraban en las partes altas de los valles costeros, pero han sido consideradas aquí como serranas. Sus características básicas son las siguientes: a) se utilizaba poco trabajo asalariado, siendo el salario pagado un complemento ordinariamente del derecho a usar los recursos de la hacienda y no la fuente básica para la reproducción de los trabajadores; b) las tierras y/o animales descentralizados eran por lo general más numerosos que los centralizados; c) la mayor parte del excedente apropiado por el terrateniente lo era bajo la forma de renta precapitalista; d) un bajo nivel de desarrollo técnico predominaba tanto en las tierras centralizadas como descentralizadas, aunque en ocasiones hubiese formas tecnológicas superiores -animales de mayor calidad, uso de fertilizantes y pesticidas- en las tierras centralizadas. Estas características varían mucho, pero en cierto grado todas ellas se encuentran presentes dentro de las haciendas que dan origen a este tipo de empresas. La Figura 1 representa bastante bien a estas empresas, aunque no siempre se incorporan como socios a comunidades o minifundistas situados fuera de las haciendas. Como ya indicamos, las tierras descentralizadas no son operadas por la empresa sino por los ex-feudatarios. La interacción -articulación y lucha- entre la empresa y las explotaciones campesinas dentro y fuera de ella es de la mayor importancia. Estas empresas ocupan cerca de un 30% de las tierras adjudicadas, e incluyen a un 37% de los beneficiarios (4.2% estables, 22.4% U.A.F. y 10.6% marginales). Cronológicamente están siendo formadas con posterioridad a los otros tipos.

#### Adjudicación a Comunidades Campesinas

Las comunidades campesinas son asentamientos de campesinos indígenas cuyo origen se remonta a los Ayllus precolombinos y a las reducciones del Virrey Toledo. La totalidad de las tierras pertenecen legalmente a la comunidad como tal, y antiguamente solían ser periódicamente repartidas entre los miembros de acuerdo a sus necesidades, costumbre que se ha perdido desde las primeras décadas del presente siglo. Los pastos siguen sin embargo siendo - en su mayoría de uso común.<sup>23/</sup> Dentro de la comunidad hay compraventa y arrendamiento (bajo distintas formas) de terrenos. Se mantienen, no obstante, ciertas formas consuetudinarias de trabajo colectivo y ayuda mutua, sistemas de autoridad y fiestas, aunque todo ello en vías de extinción. Su principal

característica en el presente es un cierto grado de autonomía político-administrativa (ver D. Lehmann, 1976), aunque con el proceso de "reestructuración de las comunidades" en marcha, bajo el "Estatuto de Comunidades", vaya desapareciendo a medida que los sistemas tradicionales de autogobierno van siendo sustituidos por otros nuevos más integrados al sistema administrativo y legal nacional. Es difícil estimar el número total de comunidades pues muchas no han sido reconocidas y otras que lo fueron han cesado bajo cualquier criterio de operar como tales. Su número debe estar cerca de las cinco mil. Según Horton (D. Horton, 1975, p. 16) el total post-reforma de familias comuneras se acerca al 30% del total de familias en la agricultura, ocupando un 27% del total de tierras fértiles y un 19% del total de tierras bajo cultivo. La mayoría de las comunidades han sufrido durante siglos pérdidas de tierras en favor de las haciendas, hasta el punto en que en la costa casi se han extinguido, con la excepción de Piura.

Las tierras adjudicadas a comunidades (probablemente de alguna hacienda cercana con la que había un viejo litigio) se supone que deben ser explotadas colectivamente, formando "empresas comunales" (empresas colectivas - creadas en el seno de la comunidad que no agrupan a todos sus miembros y tienen órganos de gobierno distintos a los de ésta) o "cooperativas comunales" (que abarcan a todos los miembros y tienen los mismos órganos de gobierno que la comunidad). Sin embargo, estas formas colectivas han avanzado muy poco siendo difícil que avancen más. Las tierras adjudicadas son normalmente operadas individualmente cuando se trata de terrenos de cultivo o incorporadas al conjunto de los pastos comunales cuando son pastos naturales. En la elaboración de los cuadros he supuesto que la totalidad de estas tierras son descentralizadas, y he excluido las adjudicadas a las comunidades de Piura. Las tierras adjudicadas a comunidades suman un 6.8% del total; los beneficiarios -un 60% de los cuales son marginales- constituyen el 16.4% del total.

## Adjudicaciones a Grupos Campesinos

A diferencia de las comunidades estos grupos han sido formados ad hoc para fines de la adjudicación de tierras. Consisten ordinariamente en grupos de minifundistas, exfeudatarios o campesinos libres. Los grupos suelen ser oficialmente considerados como precooperativas, suponiéndose que formaran CAPs en el futuro. No hay indicios, sin embargo de que esto tienda a suceder. Aunque las tierras son adjudicadas al grupo como persona jurídica, los campesinos <sup>las</sup> explotan individualmente sin que existan, salvo en raras ocasiones, formas de trabajo colectivo. Esta forma de adjudicación suele utilizarse allí donde la R.A. no considera posible la creación de una empresa que explote un volumen suficiente de tierras centralizadas, como sucede, por ejemplo, con las haciendas completamente descentralizadas. En muchas oportunidades, las tierras adjudicadas al grupo se encontraban ya bajo la posesión individual de sus miembros, y la adjudicación simplemente la legitima. La adjudicación no suele ir acompañada de medidas destinadas a nivelar la extensión de tierras controladas por cada individuo dentro del grupo. Un 10% de las tierras adjudicadas lo serán bajo esta forma, la gran mayoría en la sierra. Un 11% del total de beneficiarios son miembros de grupos.

## Adjudicaciones Individuales.

Consisten en la entrega de títulos individuales de propiedad a beneficiarios. Aunque en principio las tierras entregadas deberían serlo en extensiones no inferiores a la unidad agrícola (o ganadera) familiar calculada para la zona, no siempre de hecho sucede así. Estas adjudicaciones se realizan normalmente entre los exfeudatarios, y allí donde hay fuerte presión campesina en contra de otras formas de adjudicación, o donde la R.A. considera difícil, por cualquier otro motivo, adjudicar la tierra de diferente manera. Desde 1972 esta forma tiene la última prioridad entre todas. Un 6.2% de las tierras adjudicadas y un 8% de los beneficiarios corresponderán a esta categoría, más de la mitad en la sierra.

#### 4. La Nueva Estructura Agraria: El Sector No Reformado

En el Cuadro 9 presento un panorama del conjunto de la estructura agraria post-reforma, donde he desagregado especialmente el sector no reformado.

He dividido la nueva estructura agraria en dos grandes categorías: el sector comercial moderno y el sector tradicional. Dentro del primero se incluyen las explotaciones directamente conducidas por las nuevas empresas, más un sector comercial independiente compuesto por medianos empresarios agrícolas y por agricultores familiares comerciales modernos. En el sector tradicional incluyo a los pequeños y medianos hacendados no expropiados por la reforma, y al campesinado -subclasificado en rico, medio y pobre- sin distinguir si se trata de comuneros, ex-feudatarios que ocupan tierras en las nuevas empresas o propietarios libres. Las principales características de las categorías socio-económicas destacadas en el Cuadro 9, con excepción de las nuevas empresas que ya han sido analizadas, se explican a continuación.

##### Medianos Empresarios Agrarios

Se trata de empresas agrarias que utilizan permanentemente trabajo asalariado, se orientan a la maximización de beneficios, son técnicamente modernas, y tienen una extensión entre 10 y 150 has. estandarizadas. Sus propietarios forman la base de la mediana burguesía agraria, y son comúnmente denominados en el Perú "medianos propietarios". Las empresas son directamente conducidas por sus dueños -bajo riesgo de expropiación- pero éstos no trabajan directamente en el campo, o no es necesario que lo hagan<sup>24/</sup>, dedicándose a tareas administrativas, comerciales y de supervisión. La cantidad de trabajadores estables oscila entre 3 y 19. En promedio, los medianos empresarios son capaces de acumular capital a partir de los beneficios obtenidos en su explotación así como mantener un nivel de vida bastante alto. La R.A. ha introducido aquí participación de los trabajadores en los beneficios (20% de la renta neta) y en la gestión, observándose generalmente más lo primero que lo segundo. La gran mayoría de estas empresas se localiza en la costa, aunque -

CUADRO 9  
PANORAMA DE LA ESTRUCTURA AGRARIA POST-REFORMA

Categoría Socioeconómica	Fuerza Labo.		Has. Estand.	
	Miles	%	Miles	%
Nuevas Empresas	<u>91.5</u>	<u>4.6</u>	<u>639.6</u>	<u>24.5</u>
Sector Comercial Independien.	<u>108.3</u>	<u>5.5</u>	<u>556.3</u>	<u>21.3</u>
Medianos Empresarios	19.7	1.0	157.6	6.0
Agric.Famil. Comer. Mod.	88.6	4.5	398.7	15.3
Subtotal Sector Comercial	<u>199.8</u>	<u>10.1</u>	<u>1,195.9</u>	<u>45.8</u>
Peque. y Media. Hacendados	<u>43.2</u>	<u>2.2</u>	<u>220.8</u>	<u>8.5</u>
Campesinado	<u>1,727.3</u>	<u>87.7</u>	<u>1,190.3</u>	<u>45.7</u>
Rico	242.1	12.3	529.0	20.3
Medio	514.0	26.1	377.9	14.5
Pobre	971.2	49.3	283.4	10.9
Subtotal Sector Tradicional	<u>1,770.5</u>	<u>89.9</u>	<u>1,411.1</u>	<u>54.2</u>
Total General	<u>1,970.3</u>	<u>100</u>	<u>2,607.0</u>	<u>100</u>

Fuente: Estimados míos basados en Cuadros 3, 4 y 5, en datos del Estudio CIDA-Perú, en los resultados provisionales del Censo Aropecuario de 1972, y en los datos de R. Webb, 1972 sobre distribución del ingreso en el Perú. Los estimados son muy gruesos y sólo deben tomarse como una primera aproximación encaminada a indicar órdenes de magnitud. En otro trabajo presentaré estimados más exactos basados en el análisis de los resultados definitivos del Censo del 72, y en fuentes todavía no explotadas, como los datos del Catastro Rural, de las Declaraciones Juradas de los propietarios y de los Diagnósticos de muchas áreas rurales elaborados por el Ministerio de Agricultura. Dentro de las nuevas empresas sólo he considerado el área centralizada, incorporando la descentralizada a las áreas bajo conducción del campesinado; similarmente, sólo he considerado los estables dentro de la fuerza laboral de las nuevas empresas, incorporando el resto de beneficiarios -dentro o fuera de empresas- dentro del campesinado y, marginalmente- dentro de los agricultores familiares comerciales modernos.

existen algunas en las partes bajas de los valles interandinos, en la Ceja de Selva y en la selva, y -un número muy reducido- dedicadas a la explotación ganadera, en tierras altas serranas. Los propietarios tienden a utilizar abundante cantidad de trabajadores eventuales. Por tal razón, la cantidad de fuerza laboral permanentemente empleada es muy reducida, un 1% del total, en relación con el número de hectáreas, un 6% del total; opera también en este sentido el hecho de que la tecnología sea generalmente avanzada.

### Agricultores Familiares Comerciales Modernos

Forman la base de la pequeña burguesía agraria. Emplean básicamente trabajo familiar, aunque en su mayoría utilicen trabajo asalariado eventual en determinadas épocas del año, e incluso puedan tener algún trabajador permanente (posiblemente un miembro de la familia o un conocido). Su producción se orienta al mercado, y son sensibles a los estímulos de éste. Por lo general utilizan crédito, y tecnológicamente son relativamente avanzados aunque menos que la categoría anterior. Su capacidad promedio para acumular capital a largo plazo es reducida, aunque el nivel de vida está por encima del nacional. El tamaño de las explotaciones oscila entre 3 y 10 hectáreas estandarizadas. Diferencias en la extensión de terreno, el tamaño y composición familiar, las dotaciones iniciales de capital, el acceso a fuentes de ingreso extra-agrarias, iniciativa y conocimientos técnicos, y condiciones naturales como clima, suelo o localización, hacen que este grupo sea bastante heterogéneo: algunos pueden operar con bastante éxito, siendo capaces de acumular cantidades significativas, mientras que otros sólo escasamente pueden mantener un nivel de vida y atender a la reposición de los activos fijos. Como ejemplos dentro de este grupo podemos mencionar una gran parte de los agricultores de la campiña arequipeña; pequeños propietarios, generalmente ex-yanacunas en un gran número de valles costeros; algunos agricultores en zonas serranas ricas, como el Valle del Mantaro o la campiña y cuenca lechera cajamarquinas; y también ciertos agricultores en valles de la Ceja de Selva. He calculado que un 4.5% de la fuerza laboral agropecuaria se encuentra en estas explotaciones, disponiendo de un 15.3% de las tierras.

### Pequeños y Medianos Hacendados

El tamaño de las explotaciones es similar al de los medianos empresarios. La cantidad de trabajadores asalariados permanentes empleados es muy reducida, y la tecnología poco adelantada. Es frecuente que las tierras no se encuentren concentradas geográficamente sino en fundos dispersos. Las relaciones tributarias subsisten aquí -aunque los hacendados traten de difrazarlas para evitar la expropiación- junto con la utilización de trabajo asalariado eventual. Los hacendados mantienen un cierto estatus señorial a nivel local, aunque muy disminuido por la reforma, ejerciendo cierta influencia política e ideológica. El porcentaje de propietarios que vive en los fundos es seguramente bastante inferior al correspondiente entre medianos empresarios. Los ingresos derivados de las tierras tienen parcialmente el carácter de rentas precapitalistas, y alcanzan escasamente para mantener el nivel de vida de los propietarios acorde con su estatus, menos para acumular capital. La mayor parte de estas haciendas se localizan en la sierra. El grado hasta el que son capaces de evadir la expropiación -ya que si no por su tamaño si pueden normalmente serlo por otras causales- depende por lo general del grado de conciencia y presión campesina<sup>25/</sup>. He estimado que estas haciendas concentrarán al finalizar la reforma un 2.2% de la fuerza laboral agropecuaria (como trabajadores estables y como aparceros, colonos, pequeños arrendatarios, etc., sin incluir eventuales), y un 8.5% de las tierras.

### Campesinado

El campesinado trabaja directamente la tierra por cuenta propia, o sea con control sobre el proceso de trabajo, aunque en ocasiones deba entregar parte de la cosecha o cumplir con otras obligaciones como condición de acceso a la tierra. La unidad de trabajo es la familia, y la estructura organizativa empresarial coincide con la organización familiar. El campesinado no es básicamente productor de mercancías sino productor para su auto-subsistencia: aunque venda en el mercado parte de su cosecha, que a veces puede llegar a un alto porcentaje, se trata de venta de excedentes. La cantidad de excedente vendido se ve sin duda influenciada por los términos de in-

tercambio, pero la decisión sobre qué cultivos sembrar lo es mucho menos, siendo más sensible a las condiciones naturales, las costumbres alimenticias y las prácticas agrícolas ordinarias en la zona. La tecnología es atrasada y el uso de fuentes formales de crédito muy reducido. No sólo por su relación con el mercado y la tecnología empleada se distingue el campesino del agricultor familiar comercial moderno, hay también un elemento cultural-racial importante que los diferencia: el segundo está mucho más aculturado, o sea separado del mundo cultural correspondiente al fondo racial indígena-andino, y mucho más integrado a la economía y la sociedad nacional. A pesar de estas características comunes existe una gran heterogeneidad dentro del campesinado, y se producen muchas relaciones tributarias en su seno.<sup>26/</sup>

El campesinado forma la gran masa -un 87.7%- de los trabajadores del campo, ocupando un 45.7% de las tierras, según mis cálculos. Una tercera parte pertenece a comunidades campesinas; el resto está formado por: ex-feudatarios ocupantes de tierras en nuevas empresas (algo menos del 10% del campesinado); miembros de grupos campesinos o adjudicatarios individuales de tierras (cerca del 5%); y, finalmente, aproximadamente la mitad son propietarios individuales o simples ocupantes de tierras sin título alguno. La gran mayoría de los campesinos se encuentran en la sierra. Siguiendo la norma clásica, he distinguido entre campesinos ricos, medios y pobres.

El campesinado rico dispone de tierras y ganado suficientes para cubrir en forma adecuada (aunque pobre en relación con los standards de las clases medias urbanas) sus gastos de consumo, y producir cierta acumulación de riqueza. Explotan directamente una parte de sus tierras y ganado, pero entran ordinariamente en relaciones tributarias para la explotación de otra parte, beneficiándose así de rentas precapitalistas. Es frecuente que los campesinos ricos empleen trabajo asalariado, pero no por lo general en forma permanente, y cuando sucede (por ejemplo un campesino que tenga uno o dos pastores trabajando para él), no da lugar a la constitución de una empresa capitalista, y va ordinariamente asociado con formas de pago que no son estrictamente salariales. La tecnología no se diferencia de la del resto de

los campesinos, aunque no es raro encontrar elementos de tecnología superior, por ejemplo: un buen semental, por cuyo alquiler obtendrá algunos ingresos, o un mayor uso de productos sanitarios para el ganado o de fertilizantes. - Con frecuencia los campesinos ricos hacen uso del crédito oficial y se muestran más innovadores. Es corriente que detecten cargos de autoridad a nivel local, y ejercen poder político e influencia ideológica sobre el resto del campesinado. Un aspecto importante es que con mucha frecuencia cuentan con fuentes extraagrícolas de ingresos, regentando pequeñas empresas múltiples - en varias esferas económicas, entre las cuales mueven sus recursos con bastante agilidad. La organización familiar sigue siendo, sin embargo, el sostén principal de tales empresas multiactivas. Rasgos culturales, que llaman poderosamente la atención de los antropólogos, diferencian también a los campesinos ricos: formas de vestir, actitudes frente al lenguaje, posición en las fiestas, relaciones con el sistema de autoridad, etc. He estimado que este sector ocupa a un 12.3% de la fuerza laboral agropecuaria -considerando su propia fuerza laboral familiar, así como la de quienes trabajan para ellos en forma más o menos permanente bajo relaciones salariales o de otro tipo-, un 20.3% del total de tierras y un 44% de las tierras en posesión de los campesinos.

El campesinado medio se caracteriza por disponer de los recursos suficientes para poder subsistir a un nivel mínimo (por ejemplo 1.5 ó 2 hectáreas de secano), incapaz de producir ninguna acumulación de riqueza a largo plazo. La fuerza de trabajo familiar se encuentra subempleada debido a la escasez de tierra, lo que, unido a la pobreza en el nivel de vida, hace que parte de ésta se encuentre disponible en el mercado local de trabajo o dispuesta a migrar. Las relaciones tributarias también alcanzan a los campesinos medios, quienes entran en ellas a veces en ambos lados; es posible que el saldo neto tienda a ser nulo. Este sector abarca un 26.1% de la fuerza laboral agropecuaria y un 14.5% del total de tierras.

Se encuentra, finalmente, el campesinado pobre, que abarca prácticamente la mitad de la fuerza laboral agropecuaria pero cuenta tan sólo con

un 10.9% de las tierras. Su característica central es que no dispone de los recursos propios suficientes --tierras y ganado-- para poder atender a su propia subsistencia, por lo que se ve forzado a recurrir a otras fuentes para subsistir. Estas son básicamente dos: entrar en alguna relación tributaria o contratarse como asalariado. Como, sin embargo, no siempre es posible encontrar estas fuentes adicionales de ingreso, se ve con frecuencia obligado a vivir por debajo de cualquier mínimo razonable de subsistencia. Los complejos sistemas de relaciones familiares, las relaciones de patronazgo al interior del propio campesinado, etc., operan como un mecanismo de redistribución de ingreso que es fundamental con frecuencia para la sobrevivencia física de este sector. El proceso de proletarianización reviste varias formas no excluyentes, que dependen de la localidad y circunstancias. Las más representativas son: a) trabajo agrícola o ganadero eventual en predios vecinos de campesinos ricos, pequeños o medianos terratenientes y nuevas empresas; b) trabajo eventual no agrícola en la zona (construcción de casas, reparación de cercos, obras públicas, etc.); c) trabajo eventual en la minería cercana; d) migraciones temporales sistemáticas para efectuar trabajos agrícolas en otras zonas (para apanar algodón, por ejemplo); e) trabajo doméstico en áreas urbanas cercanas; f) migraciones temporales a áreas urbanas; g) migraciones definitivas a áreas urbanas. Junto con estas formas de complementar ingresos (especialmente de obtener un mínimo imprescindible de ingresos en dinero), desempeñan también un importante papel la artesanía y el comercio en muy pequeña escala. Este sector es arrendatario neto de tierras, recayendo sobre él el peso básico de las relaciones tributarias. Una gran parte de los campesinos pobres --es muy difícil precisar cuantos-- no disponen de ninguna tierra, y una mayoría son semiproletarios.

## II. DISCUSION DE ALGUNAS TESIS POLITICAS SOBRE LA REFORMA AGRARIA

En esta sección discutiré seis tesis sobre la reforma sostenidas por distintos sectores de la izquierda peruana.

### 1. Primera Tesis: La Reforma es Proterratendiente

Esta tesis tiene dos formulaciones distintas: 1) la R.A. favorece a los terratenientes haciéndose hasta cierto punto en su beneficio; 2) la R. A. es estatal terrateniente, o sea el Estado toma el papel de los terratenientes, convirtiéndose él mismo en portador de tal función social.

En su primera formulación la tesis es evidentemente falsa. Sus defensores suelen basar su argumentación en que: i) la reforma paga fuerte compensación a los propietarios expropiados; y ii) los ayuda a transferir su riqueza de esferas de inversión con baja tasa de ganancia a otras con tasas superiores. Ambos argumentos son falsos.

En promedio la indemnización que reciben los terratenientes es muy inferior al valor de mercado de los activos expropiados. Además, la forma en que la indemnización se paga les perjudica gravemente. Entre los posibles métodos para fijar la indemnización -valor real, valor fiscal, rendimiento actual y rendimiento potencial, ver J.M. Caballero, 1975- la Ley ha elegido el método -valor fiscal o autoavaluo- más perjudicial para los terratenientes. Unos simples cálculos servirán para mostrar esto. Al 31 de Agosto de 1973 la cantidad de has. expropiadas era (en miles): Riego 416.2, Secano 415.8, Pastos Naturales 3,572.6, y Forestales 200.9 (ver D. Horton, 1975b, p. 82). Convertido en has. estandarizadas esto equivale a 654.6 miles<sup>27/</sup>. El pago de indemnización por estas tierras y los activos incluidos en ellas (con excepción del ganado) alcanzaba S/. 9,262.4 millones. La indemnización promedio por ha. estandarizada es, por tanto, S/. 14,162. Con una tasa de interés del 9% el rendimiento neto anual promedio sería S/. 1,275, lo que por supuesto es muy inferior -tres o cuatro veces inferior- a la rentabilidad efectiva de las

tierras.

Por otro lado las tierras se pagan en bonos<sup>28/</sup> de 20, 25 y 30 años con tasas de interés del 6%, 5% y 4% respectivamente; lo mismo las instalaciones y otros activos fijos, en la diferencia por encima de un millón de soles. Además, el cobro anual de la amortización e intereses de los bonos sólo se produce en efectivos hasta un monto equivalente a 150 jornales mínimos vitales de la Provincia de Lima (un total de S/. 270,000 en 1972/73), el resto se paga en acciones "L" de COFIDE<sup>29/</sup>. A mediados de 1975 el pago que habían recibido los terratenientes se distribuía así:<sup>30/</sup>

	<u>S/.millones</u>
Indemnización en efectivo .....	2,559.0
Pago en efectivo por amortizac. e interes.....	233.0
Indemnización en bonos .....	9,718.5
Pago en acciones "D" por amort. e inter.....	832.1

Es claro que tal forma de pago, particularmente en un contexto fuertemente inflacionario como el peruano, no puede considerarse como proterrateniente sino más bien todo lo contrario.

El ganado es pagado en efectivo y valorizado mediante tasación técnica<sup>31/</sup>. Los hacendados ganaderos son por tanto más afortunados. Sin embargo es dudoso que en promedio el precio pagado por el ganado alcance al precio de mercado equivalente; prueba de ello es que los hacendados han tendido a vender su ganado antes de que fuese expropiado por la reforma. En cualquier caso el total pagado por ganado no será sino entre un 10 y un 15 por ciento del monto total a indemnizarse.

También es falso que los terratenientes se vean favorecidos al facilitárseles la transferencia de su riqueza a esferas de inversión más productivas.

En primer lugar no es claro que fuera de la agricultura los hacendados puedan encontrar rendimientos más atractivos para sus capitales.<sup>32/</sup> Es seguramente cierto en muchos casos pero no en todos. Por ejemplo, yo he calculado la relación entre los beneficios de la totalidad de los complejos azucareros en los años 71, 72 y 73 y el monto total de la indemnización pagada por ellos, y para los tres años la tasa de ganancia resultante es superior al 14%, que siendo el tipo máximo legal de interés en el Perú podemos aceptarlo como representativo de la tasa media de ganancia. Es además muy claro que con indemnizaciones subvaluadas y formas de pago muy perjudiciales las tasas de ganancia en otros sectores tendrían que ser fabulosamente altas para que la operación resultase ventajosa. Que en algunos casos aislados -el de la Cerro de Pasco y, quizá, el de la Grace son los más citados- las indemnizaciones fuesen especialmente altas y las formas de pago más ventajosas, significa muy poco desde el punto de vista del conjunto. Posibles casos aislados al igual que solitarias golondrinas no hacen verano.

Por otra parte, el mecanismo de transferencia de fondos a la industria mediante la redención de bonos de la deuda agraria contenido en la Ley no ha operado. La Ley autoriza a los ex-propietarios a descontar sus bonos en el Banco Industrial del Perú (estatal), siempre que el efectivo así obtenido se destine a la creación o ampliación de empresas industriales, y que el ex-propietario aporte simultáneamente un 50% del valor del proyecto de inversión. Este mecanismo ha sido ampliamente considerado en los medios izquierdistas peruanos como un procedimiento orientado a garantizar la sobrevivencia de los ex-latifundistas en otras esferas económicas. Y no ha faltado razón para ello pues esta era sin duda la intención original: garantizar la reinversión en la industria de los capitales procedentes del pago de la tierra con lo que se conseguiría disminuir la resistencia de los hacendados a la reforma y aumentar la inversión industrial.<sup>33/</sup> Pero lo cierto es que, independientemente de la intención original, el mecanismo no ha funcionado. Durante años estuvo bloqueado sin que se implementasen los procedimientos administrativos para que funcionase. Así, el primer proyecto industrial financiado por este camino -la construcción por Calixto Romero de una industria textil en Piura- lo fue en 1973, cuatro años después del comien

zo de la reforma. Los castigos impuestos en el descuento de los bonos son su mamente fuertes, dependiendo del tipo de bono, su antigüedad y la prioridad de la inversión. Puede calcularse que la redención <sup>en</sup> efectivo de un bono que no haya cobrado todavía amortizaciones oscilará entre el 40% y el 60% de su valor nominal. El total de proyectos financiados hasta mediados de 1975 era muy reducido y su monto total ascendía a cerca de S/. 160 millones (la mitad aproximadamente correspondían al de Calixto Romero); o sea, menos del 2% de los bonos de la deuda agraria emitidos hasta la fecha había sido descontado.

Concluimos, por tanto, que la argumentación sobre estas bases de que la R.A. es proterrateniente no puede sostenerse. Se deriva de las cifras anteriores, por el contrario, que la reforma perjudica poderosamente los inte reses económicos de los terratenientes.

La segunda formulación -que la R.A. consolida la propiedad estatal terrateniente- es mucho más sutil, aunque -al menos como yo la entiendo- sea también básicamente errónea.

El error tiene carácter teórico: la incomprensión de lo que significa el papel del terrateniente. En un sentido vulgar, identificando simple mente terrateniente con propietario de tierras de cierta dimensión, hay alguna base para considerar al Estado como terrateniente: si bien legalmente el Estado no se convierte en propietario de las tierras, mantiene durante 20-25 años, hasta que el pago no se haya concluido, una posición de cuasi-propieta rio. De un lado está la cláusula de "reserva de dominio en favor del Estado" con la que se celebran los contratos de adjudicación; de otro, el hecho de que el Estado sea quien reciba el pago de los adjudicatarios, pagando después, en operación por completo separada, a los ex-propietarios; finalmente, las amplísimas facultades que por virtud de la Ley, Reglamentos, Estatutos y Con tratos de Adjudicación tiene el Estado para intervenir en las tierras adjudi cadas. Pero el término terrateniente tiene un sentido preciso en la lite ratura marxista (de la que son en principio respetuosos quienes sostienen es ta tesis), que no es simplemente el de propietario de tierras. Indica la a-

propiación de excedente en forma de renta, o sea no en función de alguna función específica en el proceso productivo sino por causas extraeconómicas ligadas a la capacidad de ejercer un poder de monopolio sobre la tierra. La función del terrateniente no es activa -aunque pueda, como con frecuencia sucede, coincidir sobre una misma persona con otra que sí implica un rol activo, como la del burgués agrario- sino esencialmente parasitaria, de "rentista". Ello se basa no en la capacidad empresarial del terrateniente sino en el poder de excluir al trabajador del campo del acceso a la tierra, que le concede esa realidad jurídico-política: la propiedad territorial. Desde esta posición -o sea desde el marxismo- decir que la reforma agraria es estatal terrateniente equivale a decir que el Estado surroga a los terratenientes en su papel de "rentistas". Pero esto es claramente una equivocación, porque en los hechos el papel básico del Estado en el agro peruano -particularmente el reformado- no es el de rentista sino el de organizador. Si la R.A. hubiese consistido en nacionalizar la tierra, ocupándose el Estado simplemente de arrendarla a particulares sin mayor tipo de interferencia, sí podríamos referirnos a ella como estatal-terrateniente.

Es cierto que el Estado cobra renta de los adjudicatarios bajo la forma capitalizada de pago de la tierra, y en cierta medida, por tanto, mantiene una función típicamente terrateniente. Pero estos cobros son muy inferiores a la renta territorial. Además, en la medida en que esta función se mantiene ella tiene carácter secundario, subordinada a la otra función esencial que el Estado realiza en las áreas reformadas: la de empresario y promotor. Con la reforma el rol activo del Estado en el campo ha aumentado enormemente, llenando el vacío de poder y organización económica dejado por los hacendados. El Estado no ejerce su papel de cuasi-propietario de las tierras adjudicadas limitándose, como el terrateniente típico, a recolectar una renta, sino que por el contrario, más a semejanza del burgués agrario, interviene activamente en la organización de la actividad agropecuaria.

Hay un tercer sentido en que es posible entender "lo terrateniente" dentro de la reforma. Consiste en observar que con la R.A. no desaparece

34/

por entero la dominación gamonalista sobre el campo ~~manteniéndose~~ algunos aspectos suyos. Aquí no se entiende por terrateniente una función económica precisa, en el sentido anteriormente expuesto, sino un conjunto de funciones económicas, culturales y políticas, que articulan un sistema histórico específico de dominación expresivamente denominado en el Perú "gamonalismo" -un término muy querido por Mariátegui.

Hay algunos elementos muy obvios para afirmar que la reforma no termina con el gamonalismo: a) en muchos casos se permite a los hacendados mantener razonables extensiones de tierras como "mínimos inafectables", y muchos pequeños y medianos hacendados quedan sin expropiar; b) los hacendados mantienen tras la reforma gran poder local sobre el comercio, transporte, procesamiento, almacenamiento, actividades profesionales en la ciudad provincial, actividades de préstamo, etc., aunque esto haya <sup>/también</sup> disminuido; d) se produce cierta solidaridad de clase, particularmente a nivel local, entre los funcionarios públicos y sectores de la escala gamonalista<sup>35/</sup>; e) se mantienen muchos de los múltiples y complejos lazos -como el muy conocido "compadrazgo"- que con frecuencia continúan ligando al campesino con su ex-señor; y f) en muchos casos los propios gamonales o, con mayor frecuencia, sus hombres de confianza, que cumplían ciertas funciones sociales o técnicas en la vida hacendal, son reabsorbidos por la reforma, por ejemplo incorporándolos con similares funciones en las nuevas empresas.

A pesar de la indudable importancia de los aspectos anteriores, ellos son sin embargo - a mi juicio - secundarios en relación con otros menos obvios, más sutiles donde se manifiesta la herencia gamonalista. Las formas de utilización y distribución de la tierra, la selección de cultivos, las prácticas culturales agropecuarias, las relaciones entre el Estado y la agricultura -la forma en que se asigna el crédito o se presta la ayuda técnica, en que los agrónomos y otros técnicos son entrenados, en que procede la investigación agronómica, etc.- y muchos otros aspectos más de la vida agropecuaria, que el sistema de dominación gamonalista había moldeado a la medida de su propia lógica, continúan mostrando su huella tras la reforma. Si

dijésemos que la reforma agraria es antiterrateniente a secas podríamos, pues, llevar a confusión puesto que ignoraríamos los aspectos anteriores, al igual que induce a confusión decir que es proterrateniente o estatal terrateniente. Algunos sectores de la izquierda peruana dicen que la reforma es antiterrateniente, pero "concilia con los terratenientes", lo que resulta a mi juicio - más adecuado para describir esta situación. Lo que yo creo que no debe perderse de vista es: a) que tal conciliación es un elemento subordinado al otro central: el rol activo que, en la persecución de sus propios fines, el Estado juega cada vez más poderosamente en la agricultura y la vida rural; y b) que ella deriva esencialmente de la forma en que la reforma es conducida: sin permitir la libre expansión de la lucha de clases en el campo, puesto que ésta sería la mejor garantía para la desaparición de la herencia gamonalista.

## 2. Segunda Tesis: La Reforma Favorece a la Pequeña y Mediana Burguesía Agraria

También esta tesis es falsa. Como expliqué anteriormente, en las etapas iniciales parecía que este sector iba a ensancharse mediante las parcelaciones por iniciativa privada y las adjudicaciones de U.A.F., lo que ha llevado al engaño de que éste era el sector más favorecido por la reforma. Pero la política fue cambiando de rumbo y en la actualidad es claro que este sector resulta perdedor en lugar de favorecerse.

Las tres principales formas en que los pequeños y medianos se ven perjudicados son:

- 1) No están libres de ser expropiados. En muchas ocasiones lo son, particularmente los medianos, sobre todo si hay fuerte presión campesina para que ello suceda. Aun cuando no sean expropiados la amenaza pende siempre sobre ellos. La distribución de "certificados de inafectabilidad" ha disminuído su incertidumbre sólo en parte, pues no se les garantiza en ellos la inafectabilidad en el futuro.

- 2) La reforma los fuerza a introducir participación de los trabajadores en los beneficios y en la gestión, así como a un mejor cumplimiento de la legislación laboral, la obligación de conducir directamente la tierra, la exigencia de un mínimo de eficiencia en la explotación y otra serie de limitaciones.
- 3) Las restricciones al funcionamiento del mercado de tierras introducidas por la reforma afecta poderosamente el futuro desenvolvimiento de este sector, que se ve privado del instrumento básico -el mercado de tierras- con el que expandir sus propiedades.

Por otra parte, la reforma no ha sido acompañada de medidas tales como una fuerte expansión del crédito agropecuario, una mayor ayuda técnica, un mejoramiento en los precios de venta para sus productos o mayores facilidades en los servicios auxiliares a la agricultura. La mediana y pequeña -burguesía agraria ha recibido muy pocos beneficios adicionales (o ninguno) por parte del Estado durante los años de la reforma.

La eliminación de los grandes propietarios no se produce para dejar paso libre al florecimiento de los sectores burgueses medianos y pequeños; tal como las cosas están sucediendo esa eliminación se produce para dejar paso a la penetración del Estado como promotor, fiscalizador y empresario en la producción agropecuaria. Si se hubiesen vendido libremente las tierras expropiadas, como sucedió anteriormente en casos de desamortización de tierras de la Iglesia o de venta de terrenos en nuevas irrigaciones, y si la reforma no impusiese restricciones sobre el tamaño y la forma de conducción, entonces sí podríamos decir que la R.A. se hace en beneficio de los medianos y pequeños burgueses agrarios. Porque lo que estos necesitan -lo que va en su interés de clase- es fácil acceso a tierras, un régimen de gran libertad comercial y fuerte apoyo del Estado en crédito, ayuda técnica, política arancelaria, etc. Nada de esto se cumple en el caso peruano. Que este sector sea en importante medida capaz de resistir la reforma agraria, que ésta no

le perjudique en igual proporción que a los grandes propietarios, no puede confundirse con la tesis de que la reforma se hace en su beneficio. La fuerte movilización de los llamados "pequeños y medianos agricultores" en contra de la reforma debería bastar para probarlo.

### 3. Tercera Tesis: La Reforma Agraria Favorece a la Gran Burguesía Industrial y Financiera.

Esta tesis es mucho más difícil de evaluar. En forma directa inmediata la burguesía industrial y financiera no se ha perjudicado o beneficiado particularmente en razón de la reforma. Su área más inmediata de interés en el campo -agroindustrias e industrias auxiliares a la agricultura- no se han visto especialmente afectadas<sup>36/</sup>. Por otra parte, sin embargo, este sector -burgués estaba muy entremezclado con la burguesía agraria, y a través de un complejo sistema financiero había una importante transferencia de excedente de las grandes haciendas comerciales modernas<sup>a</sup> otras esferas de inversión. La reforma -así como la intervención del Estado en el sistema bancario- han desmontado esto, perjudicando así a la gran burguesía industrial y financiera. Pero este tipo de efectos son imposibles de evaluar desde el punto de vista de la reforma agraria exclusivamente, debiendo tomarse en cuenta el conjunto de reformas del Gobierno Militar, lo que va más allá de este trabajo.

Haré sin embargo un intento de evaluar la R.A. desde el punto de vista de los intereses de clase a largo plazo de este sector burgués. En principio, la gran burguesía industrial y financiera puede tener dos tipos de interés de clase en la reforma agraria. El primero es político y se refiere a su habilidad para detener la movilización campesina y estabilizar por tanto el sistema en su conjunto, particularmente si existe el riesgo de que tal movilización pueda aunarse a otra de carácter obrero en las áreas urbanas. Es posible, también que la reforma favorezca a este sector permitiéndole imponer su hegemonía sobre los terratenientes al interior del bloque de clases en el poder. El segundo objetivo es económico y está vinculado a la capacidad de la reforma para: a) ampliar el mercado para productos manufacturados;

b) liberar mano de obra "sujeta a la tierra" para ser empleada en la industria; c) abrir la tierra como esfera de inversión (productiva o especulativa) para el capital acumulado en actividades urbanas; d) garantizar el abastecimiento regular a precios adecuados de materias primas para la industria y bienes salariales para los trabajadores urbanos; y e) producir un abastecimiento adecuado de divisas para el crecimiento del sector industrial.

Políticamente la reforma no ha tenido un inmediato efecto desmovilizador sino más bien lo contrario: ha desatado expectativas y conflictos latentes en el campo<sup>37/</sup>. Puede argumentarse que este fenómeno es puramente transitorio, citando para ello el caso de los complejos azucareros donde a una etapa de intensa movilización ha sucedido otra de relativa calma. Pero no es claro que el tipo de reforma que se está llevando adelante sea el más adecuado desde el punto de vista desmovilizador. De un lado, las nuevas empresas tienen cierto poder para desmovilizar las luchas de los obreros agrícolas: por la confusión ideológica que introduce la superestructura cooperativa, porque en promedio son capaces de aumentar los salarios reales, y porque bajo ellas ha habido una disminución del nivel de opresión al que se veían sometidos los trabajadores agrícolas. Pero, por otro lado, las empresas mantienen la concentración de los trabajadores y la capacidad, por tanto, de asociación gremial y lucha colectiva, que ahora enfrenta al Estado en el lado patronal, lo que tiñe muy pronto la lucha gremial de carácter político. Finalmente, la reforma no ha aumentado el volumen de tierras bajo posesión del campesinado. Aunque haya disminuido la opresión señorial, tanto económica como política, el "hambre de tierras" no ha sido saciada y la lucha por ellas continuará con probabilidad en el futuro.

A partir de estas consideraciones parece claro que el tipo de reforma que se está implementando no es el más adecuado desde el punto de vista del interés de clase de la gran burguesía en desmovilizar al campesinado. Una reforma redistributiva, parcelando haciendas y entregando lotes, con menor intervención del Estado en la actividad agropecuaria y la vida rural sería seguramente más efectiva desde tal punto de vista. Tampoco la reforma

ha dirimido un problema hegemónico en favor de la gran burguesía. Primero por que tal lucha entre la gran burguesía y los terratenientes se había dirimido ya en favor de la primera hace más de una década. Segundo, porque la pérdida de poder de los terratenientes no ha ido correlativamente acompañada por el fortalecimiento de la gran burguesía industrial y financiera como clase autónoma.

Económicamente tampoco parece que la presente reforma sea la más conveniente para este sector gran burgués. Primero, su capacidad para aumentar el mercado interno se ha mostrado reducida hasta la fecha, y no es probable que se incremente mucho en el futuro, como analizaré más adelante. Segundo, el problema de liberar mano de obra para la industria no se presenta en el Perú, donde hay una gran cantidad de mano de obra libre, desempleada o subempleada, en las áreas urbanas. Tercero, la reforma no abre sino cierra la tierra como esfera de inversión para el capital urbano. Cuarto, aunque -como discutiré al final de este artículo- es muy posible que con la reforma -más las grandes irrigaciones en construcción- se aumente y regularice significativamente el abastecimiento de productos agropecuarios a los grandes centros urbanos, queda sin embargo el interrogante de si este propósito no se cumpliría mejor con otro tipo de reforma -una basada, por ejemplo, en la movilización de la capacidad empresarial de la pequeña y mediana burguesía agraria- más acorde con los intereses generales de la burguesía. Quinto, la R.A. se ha mostrado hasta el momento aproximadamente neutral en materia de áreas sembradas con cultivos de exportación. La tendencia secular es a que las exportaciones de origen agropecuario pierdan importancia como fuente de divisas, lo que se verá reforzado cuando los nuevos proyectos mineros entren en explotación. Finalmente, la creciente intervención del Estado en la comercialización en gran escala de los productos agropecuarios y en las industrias auxiliares a la agricultura, junto con la sustitución de crédito público en lugar de privado para la agricultura, perjudican a este sector burgués.

Puede decirse en conclusión que si bien la R.A. no se orienta directamente contra la gran burguesía industrial y financiera, y por tanto su

carácter fundamental no es el de ir contra este sector, tampoco es pro-gran burguesa; no es el tipo de reforma que beneficie claramente a largo plazo los intereses de clase de este segmento de la burguesía peruana.

#### 4. Cuarta Tesis: El Objeto de la Reforma es Ampliar el Mercado Interno

Este era ciertamente uno de los propósitos iniciales de los militares, unido al de producir una significativa redistribución del ingreso agropecuario. No parece, sin embargo, que se cumpla en forma significativa. Y no es de extrañar, ya que la participación de los ingresos agropecuarios en el Ingreso Nacional era solamente un 16.7% en 1969. Además, los ingresos agrarios se encontraban muy concentrados por región y tipo de empresa, y la reforma -que es fundamentalmente en la propiedad- puede hacer muy poco para transferir ingresos de regiones ricas a pobres o de empresas modernas a campesinos pobres. Finalmente, desde un punto de vista económico nacional el excedente total agropecuario es pequeño, y también es pequeña, por tanto, la cantidad de ingreso potencialmente transferible. Lo extraño es que siendo estos hechos tan claros hubiese un gran optimismo inicial entre los reformadores sobre la capacidad redistributiva de la reforma, y su potencialidad para ampliar -por este camino- el mercado interno. Ese optimismo fue recogido como hecho cierto entre muchos medios izquierdistas, y la supuesta potencialidad para aumentar el mercado interno interpretada como una muestra inequívoca de su carácter pro-burguesía industrial.

El posible impacto de la reforma sobre el mercado interno tiene tres fuentes diferentes: 1) su capacidad para aumentar la producción en términos reales, o sea expandir el valor bruto real del producto agropecuario; 2) su capacidad para redistribuir ingreso en favor de sectores con una menor propensión marginal a importar, orientando por tanto hacia el mercado interno parte del ingreso que se derivaba hacia el externo; y 3) su capacidad para aumentar la división social del trabajo, es decir aumentar la cantidad que pasa por el mercado para ser intercambiada de un volumen dado de producción. Estudiaré por separados estas tres fuentes.

## (1) Aumento de la Producción

Es muy pronto todavía para juzgar los efectos de la reforma sobre la producción agraria. Pero el tema es de tal importancia que ensayaré unos pocos comentarios.

a. Según los datos del BCR la producción agropecuaria ha aumentado en términos reales durante los cuatro primeros años de la reforma más rápidamente que antes: durante el período 1969/73 la tasa de crecimiento anual fue 3.4% siendo sólo el 1.4% durante el período 1960/69. La tasa es sin embargo inferior a la del PNB, que fue del 6.9% anual en 1969/73, con una participación del sector agrario en PNB disminuyendo del 15.27% en 1969 al 13.25% en 1973. Las tasas porcentuales de crecimiento anual son muy dispares: 7.8 en 1970, 2.6 en 1971, 0.1 en 1972 y 2.4 en 1973, y se relacionan más con las condiciones climáticas y otras circunstancias que con la reforma agraria. Si tomamos 1970 como base en lugar de 1969 (lo que parece más adecuado), la tasa de crecimiento anual en el período 1970/73 es del 1.7%, una cifra muy similar a la tasa anual para 1960/69. A la luz de estos datos pareciera que el primer impacto de la reforma no ha sido aumentar significativamente la producción pero tampoco interrumpirla.

b. El crecimiento del producto se debió básicamente al aumento de la producción ganadera. Según datos del Instituto Nacional de Planificación (INP), los índices de cantidades para la producción agrícola y ganadera evolucionaron en los años 70/74 de la forma siguiente:

	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
Agricultura	100	101.3	98.0	99.7	99.9
Ganadería	100	104.0	114.0	118.8	126.9

El aumento de la producción ganadera se debió al formidable crecimiento de los productos de granja (pollos y huevos), seguido de un importante aumento en la producción de chanchos. Es interesante que estas líneas se concentran

en un número relativamente pequeño de granjas modernas, localizadas en la vecindad de las grandes ciudades, que no han sido afectadas por la reforma ni es probable que lo sean. La suma de estos tres productos -pollos, huevos y -chanchos- constituía el 50% del total de la producción ganadera de 1974; y a ésta le correspondía el 32% de la producción agropecuaria total en el mismo año. Es este, pues, el origen del crecimiento del producto agropecuario que registran las cifras del BCR. Así pues, la principal fuente de crecimiento de la producción es independiente de la reforma, relacionándose más con el crecimiento de la demanda urbana de productos ganaderos de elasticidad de oferta relativamente alta.

c. Los cultivos y crianzas más asociados con el campesinado o han disminuido (papas, yuca, café, carne de oveja) o se han mantenido más o menos igual (maíz blando, plátanos, lana); solamente el trigo y la carne de res han aumentado -razonablemente, aunque lo último probablemente refleja más una tendencia a la descapitalización ganadera por parte de los hacendados que un genuino aumento de la producción. Los tres principales cultivos alimenticios han disminuido (papas, arroz, maíz). Esto sugiere que la R.A. ha hecho hasta la fecha muy poco o nada para aumentar la producción campesina y la oferta interna de productos alimenticios básicos.

d. En ausencia de los datos necesarios es difícil evaluar el comportamiento de la producción en las nuevas empresas. Es claro, sin embargo, que la producción de azúcar (empresas tipo I) ha aumentado bastante (aproximadamente un 22% en 1970/74). En las empresas tipo II la producción no puede haber aumentado mucho ya que los principales productos (arroz, algodón, maíz duro), de cuya producción total controlan un significativo porcentaje, han disminuido a nivel nacional. La producción de las empresas tipo III ha aumentado con toda seguridad, aunque no disponga de las cifras para decir en qué medida. Por último, lo más probable es que la producción haya disminuido en las empresas tipo IV en relación o antes de la reforma.

Naturalmente, no se puede extraer inferencias sobre el impacto de la reforma a largo plazo sobre la base de los datos anteriores. Mi opinión sobre este punto, basada en el análisis de las tendencias al desarrollo del capitalismo en la agricultura peruana que presentaré en la próxima parte, es que la producción en las nuevas empresas y en el sector comercial en general aumentará considerablemente en los próximos 8/10 años disminuyendo después el ritmo de aumento. En el sector tradicional, por el contrario, la producción se mantendrá estancada. El ritmo de crecimiento del conjunto del sector agropecuario aumentará con respecto a la pasada década, con fuertes saltos hacia arriba por la entrada en operación de las nuevas irrigaciones, situándose por encima del crecimiento de la población pero difícilmente sobre el crecimiento general de la economía<sup>38/</sup>, con lo que el sector agropecuario continuará perdiendo importancia como partícipe en el PNB.

## (2) Redistribución del Ingreso.

El problema de la redistribución del ingreso y el de la ampliación del mercado interno son dos temas lógicamente separados, lo que no siempre es comprendido en el Perú. No basta que haya transferencia de ingresos de sectores más altos a otros más bajos para que se siga automáticamente un aumento del mercado, es necesario que el grupo que se favorece tenga una propensión más alta a gastar en el mercado interno que el perjudicado.

Existen tres estimaciones del potencial redistributivo directo de la reforma (H. Van de Wetering, 1970; A. Figueroa, 1973, que se basa en Van de Wetering; y R. Webb, 1973, que no explica su metodología)<sup>39/</sup>. Los tres coinciden en que el ingreso a ser redistribuido es muy pequeño, del orden del 1 al 2 por ciento del Ingreso Nacional. Coinciden también en enfatizar la forma desigual en que el ingreso se redistribuye: la mayor parte orientándose hacia los grupos de trabajadores más ricos.

Estas características derivan, a mi juicio, de cuatro hechos: 1) sólo se redistribuye aproximadamente la mitad de la tierra, cantidad que po-

dría aumentarse bajo un esquema más profundo de reforma agraria, con un impacto más que proporcional en el aumento de ingresos en los sectores más pobres; 2) la presión de la población sobre la tierra, la distribución de tierras de buena calidad, del capital agrícola y de los servicios auxiliares a la agricultura, es extraordinariamente desigual, lo que hace que, siendo la reforma básicamente en la propiedad, la redistribución del ingreso resultante sea muy sesgada; 3) la tierra y los demás activos transferidos tienen que ser pagados, y aunque la cantidad a pagar no sea muy elevada desde un punto de vista económico nacional, ello afecta bastante la magnitud de la redistribución, pues desde tal punto de vista este tampoco es muy grande; y 4) el excedente agrario al final de los sesenta era bastante reducido y a fortiori el ingreso redistribuible.

¿Cuál es la potencialidad de esta redistribución para ampliar el mercado interno? Una primera cosa es clara: por muy grandes que sean los efectos ampliatorios del mercado por unidad de ingreso transferida, el efecto total no puede ser muy grande debido al relativamente escaso volumen de redistribución envuelto. Así, si la propensión a importar de los ex-propietarios es 0.4 (tomando en cuenta los efectos directos e indirectos) y la de los adjudicatarios es 0.1, y si suponemos que el total redistribuido será un 1.5% del Ingreso Nacional, el efecto total será el aumento del mercado interno en un 0.45%, una cifra sumamente reducida. Las propensiones a importar, sin embargo, no son probablemente muy distintas. Primero, porque gran parte de la redistribución tiene lugar dentro de un mismo cuartil: el superior. Segundo, porque el mayor peso del gasto en alimentos en los estratos de ingresos más bajos no implica necesariamente una menor proporción a importar, ya que más de un cuarto de la oferta total de alimentos es importada. Lo que sí es probable es que la redistribución implique un ligero cambio en la composición de la demanda final, aumentando algo la de consumo y disminuyendo la de inversión; esto producirá un cierto aumento en el mercado interno ya que el contenido de importaciones de los bienes de consumo es menor que el de los bienes de inversión. También es seguramente cierto que parte del capital originado en las grandes haciendas modernas que antes se invertía fuera del país se quede ahora dentro. Pero en --

conjunto no parece que la redistribución tenga un efecto significativo en la ampliación del mercado interno.

### (3) División Social del Trabajo

Al menos desde A. Smith, la íntima relación entre el desarrollo del mercado y la división del trabajo forma importante del análisis económico. La tradición marxista ha enfatizado siempre esta relación. Marx la repite persistentemente en El Capital<sup>40/</sup> y la argumentación de Lenin en el Desarrollo del Capitalismo en Rusia depende crucialmente de la relación entre división del trabajo y tamaño del mercado.

La forma básica en que la división del trabajo procede en las economías precapitalistas que progresivamente se ponen en contacto con el modo de producción capitalista, es mediante: la destrucción de la industria rural que complementa la producción agraria; la especialización en la producción de cultivos comerciales en lugar de los de subsistencia; la introducción de nuevos bienes; y el desarrollo del capital comercial. Esto ha sucedido en las áreas precapitalistas peruanas durante un largo tiempo<sup>41/</sup> pero se ha acelerado en las últimas cuatro o cinco décadas, como resultado de: la construcción de carreteras y en general la mejora de los sistemas de transporte y comunicaciones; los movimientos migratorios, que relacionan distantes áreas campesinas con ciudades y centros de "modernización"; la producción en masa de bienes de consumo populares -básicamente: ropa, zapatos, cerveza, alimentos manufacturados, y también: máquinas de coser, radio de transistores, etc., la introducción de nuevos cultivos comerciales en gran escala (como el café en la Ceja de Selva); el crecimiento del aparato del Estado; y, en general, un importante desarrollo del capital comercial independiente en las áreas rurales.

Estas tendencias operan en el sentido de incorporar la producción de las áreas precapitalistas al mercado nacional: destruyendo cuasi mercados paralelos (basados por ejemplo en elaborados sistemas de trueque o en la existencia de dinero-mercancía, como el maíz en ciertas áreas), incorporan a pe-

queños mercados locales al mercado nacional, introduciendo nuevas necesidades que sólo pueden ser satisfechas a través del mercado. Todo esto continúa durante la reforma como parte de un proceso secular, pero yo dudo que ésta por sí misma afecte tales tendencias seculares, ya que se centra principalmente en el sector comercial.

El resultado de la penetración del mercado a lo largo de la economía es el aumento del excedente comercializable (EC), o sea la cantidad de producto que los campesinos están dispuestos a entregar al mercado como vendedores, y que están por tanto en disposición de retirar del mercado como compradores. Si la R.A. tiene éxito en aumentar el EC lo tiene también automáticamente en aumentar el mercado interno. Tres tipos de políticas pueden incrementar el EC: a) redistribución de tierras y reforma en los sistemas de tenencia; b) medidas impositivas; y c) políticas de precios. Analizaré a continuación su carácter en el Perú.

La R.A. puede alterar el EC al modificar el tamaño de las explotaciones, ya que distintos tamaños inducen distintos rendimientos por unidad de superficie, los que no son neutros con respecto al EC. La diferencia de tamaños influencia también la capacidad para introducir (o ampliar) cultivos comerciales o nuevas técnicas que impliquen mayor dependencia del mercado, y el comportamiento frente a los riesgos de éste. Similarmente, la codificación de los sistemas de tenencia no es neutra con respecto al EC, ya que éste se ve influenciado por la medida en que las tierras son operadas por su dueño, por la forma en que la renta debe pagarse en el caso de feudatarios, etc. Lo importante en relación con el caso peruano es que la reforma no ha alterado el tamaño de las explotaciones de los <sup>/campesinos</sup>, ni tampoco se han reformado los sistemas de relaciones tributarias existentes al interior del campesinado. La modificación de tamaños y formas de conducción en el sector comercial no es relevante a este respecto, puesto que la producción allí era ya enteramente comercial. En consecuencia, no parece que la R.A. haya incrementado, por esta vía, el EC. Allí donde la reforma ha hecho que los campesinos feudatarios dejen de pagar renta, el EC probablemente ha decrecido, ya que el

hacendado solía vender en el mercado el producto recibido cuando la renta era en especie -o el feudatario tenía que venderlo él mismo cuando era en dinero-, mientras que con seguridad una parte importante de la antigua renta es ahora autoconsumida por la familia campesina.

El excedente comercializable puede aumentarse mediante la extracción de impuestos del campesinado. La política tributaria no ha cambiado, sin embargo, en este respecto en el Perú, y los campesinos continúan sin pagar impuestos directos<sup>42/</sup>. No debe esperarse, por tanto, cambios de este origen en el EC.

Finalmente, el EC puede aumentar debido a cambios en la política de precios (incluyendo aquí impuestos indirectos). Es difícil predecir los efectos de posibles modificaciones en "los términos de intercambio sectoriales, debido a la posible presencia de respuestas perversas". Normalmente debería esperarse que una mejora de los términos de intercambio para los campesinos aumente el EC debido al efecto sustitución. Pero si la demanda campesina de artículos no agrícolas es muy rígida -lo que es probable- el efecto sustitución puede ser muy débil y la respuesta "perversa". En el caso peruano, los términos de intercambio parece que han continuado deteriorándose para los campesinos durante los años de la reforma. Además, los precios de los cultivos más asociados con el autoconsumo (por ejemplo: papas, trigo blando, maíz blando, cereales de altura, y tubérculos de altura) parecen haber aumentado menos que los de los cultivos más comerciales. Esto podría considerarse como una prueba del aumento de la oferta en el mercado de tales productos, y por tanto del EC, pero puede también considerarse como una razón adicional para dejar de ofrecer estos productos en el mercado. La relación precio-calorías para estos cultivos continúa probablemente favoreciendo su autoconsumo. Parece en general, por lo tanto, que la política de precios del Gobierno Militar no ha operado como un factor positivo para el aumento del EC.

En conclusión, la reforma no está operando como un factor importante en el aumento del mercado interno. Es posible que a largo plazo el aumento de la producción en las nuevas empresas -junto con los nuevos proyectos de irrigación- sirvan como estímulos para el aumento del mercado, pero se trata en este caso más de una profundización del mercado existente que de la expansión de las relaciones mercantiles allí donde existían sólo a medias. En otros términos si de un lado el mercado no aumenta mucho, de otra parte seguramente se profundiza su concentración en zonas y estratos bien definidos, básicamente el actual sector comercial. La expansión del mercado en las áreas precapitalistas continúa su ritmo secular largamente independiente de los efectos de la propia reforma.

##### 5. Quinta Tesis: El Objeto de la R.A. es Aumentar la Transferencia a la Industria del Excedente Generado en la Agricultura

Hay que distinguir aquí entre el excedente extraído del campesinado y el extraído de las nuevas empresas.

De dos maneras se extrae excedente del campesinado: por la existencia de rentas precapitalistas y a través del mercado. Como veremos al discutir la próxima tesis, la R.A. ha disminuido mucho las rentas pagadas a los hacendados. Puesto que tales rentas eran en buena medida derivadas hacia áreas urbanas (aunque escasamente invertidas en forma directa en la industria) su disminución implica un cierto reflujo del excedente transferido a la industria.

Fuera del pago de rentas precapitalistas, la única manera en que los campesinos pueden ser explotados es en la circulación, o sea a través del mercado. El análisis de este problema es sumamente complejo, pues envuelve un esfuerzo por poner en claro las condiciones del intercambio desigual entre agricultura campesina e industria capitalista, lo que va más allá del presente trabajo<sup>43/</sup>. Solamente mencionaré la tendencia histórica al deterioro de los términos de intercambio agricultura-industria, que es seguramente mayor

para la agricultura campesina. No parece que la R.A. haya interferido en ningún sentido con tal tendencia, manteniéndose en consecuencia neutral con respecto a la transferencia de excedente a la industria por este camino.

El excedente extraído de las nuevas empresas lo es a través de tres principales vías: deuda agraria, impuestos y precios.

En relación con la deuda agraria no insistiré de nuevo con el tema de la redención de bonos que ya fue tratado. Lo más importante a señalar aquí es que, independientemente de la importancia que el pago tenga para empresas particulares, es desde un punto de vista de la economía en su conjunto una cantidad relativamente reducida. Unas simples cifras bastarán para comprobarlo. Al final de 1974 el valor total (incluyendo intereses) del patrimonio adjudicado a los beneficiarios era de S/. 14,368 millones. Si consideramos que para esa época un 70% de la reforma se había realizado (en términos de hectáreas -estandarizadas ver Cuadro 3), el valor total a pagar por los adjudicatarios al final de la reforma será alrededor de S/. 20.500 millones. Teniendo en cuenta que esto se distribuye en un plazo de más de 25 años y las fuertes tasas de inflación en el Perú, el valor real de la deuda es muy inferior a esa cifra. El monto nominal a pagar anualmente se sitúa en promedio alrededor de los S/. 800 millones. Suponiendo una tasa de inflación del 15% anual, el valor real de esos ochocientos millones dentro de diez años sería 227 millones, y dentro de veinte años 56 millones. Aun cuando todo el pago de la deuda se transfiriese a la inversión industrial, lo cual es evidentemente falso, su contribución a ésta sería enormemente reducida, del orden del 1 ó 2 por ciento durante los primeros años y menos posteriormente.

Los impuestos pueden potencialmente ser una fuente, mucho más importante de extracción de excedente. La situación impositiva de las nuevas empresas es sin embargo confusa. En el caso de las CAPs cañeras -tipo I- que están claramente sujetas al impuesto sobre utilidades<sup>44</sup>/, la presión fiscal ha aumentado mucho tras la reforma, y un 30/40 por ciento del beneficio bruto, o "remanente bruto" en la terminología legal, es absorbido por el fisco.

Las otras cooperativas y las SAIS no son sin embargo objeto de este impuesto. Pero, con toda probabilidad, el sistema impositivo se extenderá para cubrir a todas las CAPs y SAIS.

Frente a la salida de excedente constituida por el pago de la deuda y los impuestos hay que considerar tres elementos. Primero, tradicionalmente los antiguos propietarios de las haciendas modernas canalizaban excedente a otras esferas de inversión. Es difícil decir si esto es más o menos de lo que ahora se transfiere, por la imposibilidad de disponer de datos sobre la salida anterior de excedente. Mi impresión es que los hacendados extraían más, ya que la reinversión dentro de esas haciendas es ahora superior y los salarios reales en general han aumentado. Segundo, las nuevas empresas están legalmente obligadas a reinvertir en su seno fuertes porcentajes de los beneficios. Aunque, como veremos más adelante, es probable que con el tiempo esas reinversiones se orienten a actividades industriales, la capitalización a producirse en los próximos años al interior de las haciendas más modernas es de bastante importancia. Tercero, las empresas tipo IV, cuya situación económica -como veremos más tarde- es muy difícil, sólo tienen posibilidades de sobrevivencia si el Estado invierte en ellas fuertes sumas de capital. Que esté dispuesto a hacerlo o que las deje hundirse, es una decisión política que el gobierno tendrá que tomar. En mi opinión lo más probable es que levante algunas y deje hundirse otras. En cualquier caso va a haber una fuerte presión por parte de estas empresas para que el Estado invierta allí excedentes generados en otros lugares.

Queda por último la extracción de excedente de las empresas a través del sistema de precios. El principal punto mencionado al hablar de la extracción del excedente generado por los campesinos se aplica aquí: la R.A. como tal es neutral en relación con la extracción de excedente vía precios. El análisis de este problema debe ser abordado desde el punto de vista de la política general de precios del Gobierno Militar y no desde el ángulo de la reforma agraria. Lo único que quiero mencionar a este respecto, que merece la pena ser enfatizado, es que la política de comercialización y pre-

cios de productos agropecuarios del Gobierno Militar no se orienta a permitir la acumulación de excedente en manos del Estado, como sucede en muchos otros países subdesarrollados -en muchos países africanos, por ejemplo- donde el control de la comercialización y los precios agropecuarios (incluyendo imposición indirecta), es el instrumento básico por el que el Estado se apropia del excedente necesario para financiar sus propios gastos. Aunque hay indicios de que esto pueda de alguna manera llegar a suceder -el caso de la comercialización estatal del algodón en la campaña 1974/75 denunciado por la Confederación Campesina del Perú (CCP)<sup>45/</sup> es ilustrativo a este respecto- ello ha de ser siempre, sin embargo, muy secundario. La manipulación de los mecanismos de comercialización y los precios de productos agrícolas está orientada en el Perú a redistribuir excedente entre sectores (y entre "productores" y "consumidores") más que a la acumulación estatal. Esta se produce sobre la base de otros sectores principalmente.

En conclusión la R.A. no me parece afectar significativamente la transferencia de excedente. Por varios caminos se siguen produciendo transferencias de la agricultura a otros sectores y de otros sectores a la agricultura, a veces con la intermediación del Estado otras sin ella. A través de la imposición directa e indirecta y de la deuda agraria el Estado absorbe excedente de la agricultura, pero a través de los gastos de educación, salud e inversión pública en áreas rurales canaliza excedente hacia la agricultura. El sistema de precios, el sistema crediticio y las transferencias directas -juegan también, además del Estado, un papel en los movimientos del excedente entre sectores. El saldo es seguramente negativo para la agricultura<sup>46/</sup>, aunque esto sea difícil de probar en ausencia de un estudio detallado. Lo que sí parece claro, en cualquier caso, es que los movimientos son largamente independientes de la R.A. Aunque parece que el gobierno pensaba originalmente que la reforma aumentaría la transferencia de excedente a la industria, lo que casi toda la izquierda toma como cierto sin mayor análisis crítico, los hechos no parecen en la realidad confirmar tal tesis.

El aspecto central en esta cuestión es: 1) siendo la agricultura campesina muy pobre, la cantidad de excedente que puede generar es muy pequeña, y la cantidad adicional que de ella puede extraerse es mucho menor -- aún. Si la R.A. fuese a tener un impacto apreciable en aumentar la cantidad de excedente extraído de este sector, sería necesario que ella fuese primero capaz de aumentar la cantidad de excedente que él puede producir, lo que no está sucediendo. 2) Donde hay un volumen sustancial de excedente para ser apropiado, en las empresas nuevas más ricas, una fuerte transferencia a otros sectores se producía ya bajo los hacendados, y es difícil que pueda ser aumentada, por lo menos antes de que las nuevas empresas hayan aumentado su productividad en forma importante.

#### 6. Sexta Tesis: La Reforma Agraria Reproduce las Formas Semiserviles

La principal dificultad al enjuiciar esta tesis es determinar qué se entiende por "formas semiserviles", lo que nunca queda bien claro entre sus defensores. La cuestión se complica ya que a veces se habla de "formas semiserviles", otras de "formas serviles" y otras de "formas semifeudales", sin diferenciar entre ellas. Para los propósitos de esta discusión yo entenderé por "reproducción de las formas semiserviles" el mantenimiento, dentro de las nuevas empresas, de relaciones tributarias entre los campesinos ex-feudatarios y la empresa como tal, unido a la persistencia de elementos señoriales, es decir basados en una diferenciación social de naturaleza estamental, en la relación entre los campesinos ex-feudatarios y la empresa.

Así formulada, mi opinión sobre la tesis es que: a) sobreestima las relaciones tributarias y los aspectos señoriales en las nuevas empresas; b) parece asentarse sobre un error de concepción teórica; y c) corre el riesgo de falsear las perspectivas futuras de las nuevas empresas. Contiene sin embargo --a mi juicio-- un elemento interesante de verdad que, aunque mal enfocado, apunta a una contradicción básica en muchas de las nuevas empresas.

Comenzaré por aquí. Lo primero a observar es que claramente la tesis no se aplica a las empresas de tipo I, II y III. Sus defensores a veces generalizan a las CAPs y SAIS en su conjunto sin distinguir su carácter y el nivel de desarrollo del capitalismo en ellas alcanzado. Pero yo creo que su tesis se orienta centralmente a las empresas tipo IV, y aquí centraré la discusión. Como veremos más adelante en mayor detalle, lo característico de estas empresas es que habiendo operado anteriormente --cuando haciendas-- sobre bases tributarias y no disponiendo del capital necesario para operar satisfactoriamente como capitalistas, su posición económica es muy precaria. No es de extrañar que se gaste dentro de la empresa una presión por recurrir a las fuentes tributarias de ingresos que permitan asegurar su rentabilidad, presión que no sólo procede del gerente, empleados o asesores técnicos del Estado, sino también con frecuencia de los propios campesinos con puestos en los órganos directivos. Lo importante es no perder de vista que tal contradicción entre las bases materiales de la empresa y la forma en que se supone debe operar, y la presión correspondiente por reestablecer formas tributarias, deriva precisamente de los efectos redistributivos de la reforma, o sea de que la extracción de renta de los feudatarios (ex-feudatarios ahora) ha desaparecido o al menos disminuido, debilitándose por tanto la presión tributaria y poniendo en apuros económicos a la empresa.

No existen datos globales sobre la medida en que los campesinos ex-feudatarios han dejado de pagar renta. La evidencia, sin embargo, de numerosos estudios de casos --numerosas monografías sobre nuevas empresas publicadas por el Centro de Estudios de la Participación Popular, los estudios de casos de Douglas Horton, los del Taller de Estudios Rurales de la Universidad Católica y muchas Memorias de Bachillerato-- , así como mi experiencia personal, sugieren que: a) las rentas en forma de trabajo gratuito han disminuido hasta un punto cercano a desaparecer; b) las rentas en forma de participación en la cosecha han desaparecido casi por completo; c) las rentas por el derecho a utilizar pastos son las que menos han disminuido, habiendo seguramente una mayor tendencia ahora a pagarse en dinero en lugar de animales; d) las rentas en forma de multas, derechos para recoger leña, agua, derechos de tránsito, etc., han disminuido mucho aunque algunas se mantienen; y e) las

rentas en forma de diferencias de precios en la comercialización forzada de productos campesinos a través de la hacienda casi han desaparecido.

Por otra parte, las relaciones ex-feudatarios-empresa tienen un carácter mucho menos señorial que las relaciones feudatarios-hacendado anteriores. Dentro de la empresa las relaciones se han democratizado en una buena medida, aunque sólo sea por el hecho de que el hacendado ya no está. Las relaciones con "el ingeniero", especialmente cuando éste no representa ya al patrón y su posición dentro de la empresa no es muy segura, tienen en mucha menor medida el carácter de subordinación estamental que tenían las antiguas relaciones peón-patrón. Además, muchas de estas empresas ni siquiera tienen "ingeniero". En el terreno de los hechos parece, por tanto, que la tesis no se sostiene.

El error teórico es a mi juicio el siguiente: considerar que al feudalismo (o semifeudalismo) le sigue mecánicamente el capitalismo, y que si el segundo no se desarrolla no hay más remedio que regresar al primero. Tal visión mecánica desconoce de un lado la especificidad de los procesos históricos de cambio, y de otro desconoce la existencia del campesinado parcelario libre, a quien Marx concediera tanta importancia como "forma transitoria" de duración indefinida. En su análisis de la disolución de las formas precapitalistas de la renta, Marx explica claramente como no sólo las formas capitalistas sino también la propiedad campesina libre son el resultado posible<sup>47/</sup>. El desconocimiento de la importancia del campesinado parcelario, el supuesto implícito -contrario a la experiencia histórica- de que el campesinado está siempre fatalmente condenado a ser explotado en forma distinta a la circulación, no se justifica en los defensores de esta tesis, que presumiblemente se basan en el análisis marxista. El tema es de gran importancia, ya que de su comprensión depende el poder entender -y reconocer en los hechos- la posibilidad de que desaparezcan las formas semiserviles (en la acepción indicada) sin que necesariamente tenga por ello que desarrollarse el capitalismo. Y este es a mi juicio precisamente el proceso que ha estado sucediendo en grandes sectores del campo peruano durante las últimas décadas, que la reforma acelera ahora.

Finalmente explicaré por qué la tesis en discusión corre el riesgo de falsear las perspectivas futuras de las nuevas empresas. Los partidarios de ella suelen defenderla conjuntamente con la que se refiere al carácter estatal terrateniente de la reforma agraria. Ambas tesis juntas producen una imagen del futuro del campo peruano (al menos en las áreas atrasadas donde predomina el campesinado y las empresas de tipo IV) que bien podríamos denominar neorasiatismo: una situación en que el Estado, propietario de hecho de las nuevas empresas, las utiliza para obtener rentas tributarias del campesinado. Esta imagen me parece completamente falsa. A mi juicio, hay dos desenlaces posibles para las empresas tipo IV: o bien el Estado invierte el capital suficiente para garantizar la explotación de las áreas centralizadas bajo formas capitalistas, quedando los campesinos ex-feudatarios en la condición práctica de propietarios libres de las tierras que ocupan, o bien no lo invierte y el área bajo conducción directa es paulatina o rápidamente, en forma pasiva o violentamente, en su totalidad o en una buena parte invadida por el campesinado. Por supuesto es muy posible que en unas empresas ocurra lo primero y en otras lo segundo. Lo que a mi juicio es claro es que el campesinado va a resistir como ya lo ha hecho cualquier intento de reintroducir formas semiserviles.

### III. DESPUES DE LA REFORMA AGRARIA: PERSPECTIVAS PARA EL FUTURO

En este capítulo analizaré las tendencias de desarrollo futuro de los distintos componentes del panorama rural peruano, tal como pueden anticiparse desde el presente. Me centraré en el estudio de las posibilidades y el carácter del desarrollo del capitalismo en los distintos sectores. Me he fijado en cinco aspectos para evaluar el desarrollo capitalista:

- 1) La destrucción o sobrevivencia de relaciones tributarias y prácticas señoriales.
- 2) La racionalización de la producción dotándola de eficiencia capitalista.
- 3) El grado de acumulación de capital<sup>48/</sup>
- 4) Las restricciones que la congelación del mercado de tierras impone al desarrollo del capitalismo.
- 5) Las actitudes y conciencia de clase de los trabajadores.

#### 1. Perspectiva Futura de las Nuevas Empresas

##### A. Empresas de Tipo I y II

Las instituciones no capitalistas eran escasas aquí al final de los sesentas. Sólo existían como sobrevivencias de tiempos anteriores con importancia marginal<sup>49/</sup>. Una de las más conocidas (practicada en las haciendas más grandes dentro de esta categoría) era la costumbre de pagar parte del salario en derechos para retirar productos básicos en los almacenes de la hacienda -la "ración" o "bono" utilizada en la "mercantil" o "tambo" de la hacienda. Esto se ha abolido en las nuevas empresas, incorporándose tales derechos al salario. Por otra parte, muchas actitudes paternalistas han desaparecido siendo la relación entre los trabajadores y la empresa -representada según las ocasiones por el staff gerencial, el Estado, y los trabajadores con cargos en los órganos directivos- mucho más "business-like". Los derechos y obligaciones laborales de los trabajadores se establecen con toda precisión en "Reglamentos de Trabajo", de naturaleza bastante autoritaria, adoptados por las empresas bajo la presión del Estado.

Se han introducido medidas encaminadas a aumentar la eficiencia, racionalizando el proceso educativo, la comercialización y la contabilización de las operaciones. Prestándose las condiciones de estas haciendas a la operación en gran escala, lo que no sucede con las empresas agrícolas serranas (ver D. Horton, 1975b), la unificación de varias haciendas bajo una sola unidad empresarial ha permitido ciertas ventajas, aumentando la tasa de utilización del capital fijo y del personal técnico. En el caso de las empresas azucareras (tipo I), la formación de la Central de Cooperativas Agrarias Azucareras del Perú (CECOAAP) -institución que integra a estas CAPs bajo fuerte supervisión estatal- ha permitido un sistema más racional en la programación de la producción, asignación de cuotas, distribución del mercado interno, clearing financiero y préstamos interempresas, abastecimiento de insumos, estandarización de los procedimientos contables y programación de inversiones conjuntas. Existe la intención de integrar a las CAPs y SAIS a nivel regional en "Centrales de Cooperativas" dentro del esquema del PIAR<sup>50/</sup>. Las centrales se encargarán de proporcionar servicios productivos y comerciales comunes, planificar a nivel local y operar -eventualmente- cierta redistribución interna de ingresos. Algunas han sido ya formadas con escasos resultados hasta la fecha, debido a que no han sido dotadas de capital para operar y a la desconfianza de las CAPs, temerosas de un excesivo control hacia ellas. Pero si el Estado se decide a impulsarlas, lo que sólo ha hecho tímidamente hasta ahora, y las dota de capital suficiente, se convertirán posiblemente en una fuente adicional importante de racionalización económica y control estatal. En conjunto, las nuevas empresas operan con mayor racionalidad capitalista que las anteriores haciendas.

En relación con la acumulación de capital lo más importante son las disposiciones de los artículos 26 y siguientes del "Reglamento de Cooperativas Agrarias y SAIS"<sup>51/</sup>: Por lo menos el 45% de los beneficios después de impuestos y pago de la deuda agraria debe ser reinvertido dentro de la CAP o SAIS en varias líneas: 5% en educación, 10% en previsión social y 3% en inversiones productivas (técnicamente: 10% como fondo de reserva, 5% como fondo de desarrollo cooperativo y 15% como fondo de inversiones). Además, el 25% de los beneficios restantes -llamados "excedentes"-, que en principio deberían distribuirse entre los trabajadores, es capitalizado por la empresa en forma

obligatoria. De hecho, por tanto, aproximadamente un 58% de los beneficios son reinvertidos dentro de la empresa. Puesto que los fondos normales de depreciación son considerados antes de calcular los beneficios, la totalidad de esa suma es inversión neta. El porcentaje es muy alto, con seguridad mayor que el existente bajo los hacendados, aunque haya que tomar en consideración que la imposición (para las empresas I) es más fuerte que antes y que se debe pagar la deuda agraria. Pero, aun considerando esto, puede decirse con certeza que en estas empresas la cantidad de capital reinvertido ahora es mayor que antes. Es muy importante estudiar las consecuencias del mecanismo de acumulación descrito.

La primera es que para que sea capaz de operar los salarios deben ser controlados. Esto por supuesto no es sorprendente en una empresa capitalista, donde beneficios -y en consecuencia acumulación- y salarios compiten. Pero uno esperaría a priori ver en una cooperativa los principios de las empresas autogestionarias en aplicación<sup>52/</sup>. En éstas, como en las empresas campesinas<sup>53/</sup>, las categorías salario y beneficio deberían desaparecer como tales para fundirse en una única categoría indivisible: el valor agregado<sup>54/</sup>. Si las cooperativas son verdaderas empresas autogestionarias no tiene sentido forzar la acumulación fijando tasas obligatorias de reinversión sobre los beneficios. Porque simplemente ajustando sus salarios los trabajadores pueden siempre hacer que los beneficios sean cero. Y esto es lo que seguramente harían bajo las presentes circunstancias los trabajadores de las cooperativas peruanas si fuesen libres para ello. Porque: a) una parte significativa de los beneficios brutos es absorbida por los impuestos y los pagos de la deuda, mientras que sólo el 42% de los beneficios netos (o "remanente neto") como máximo es distribuida en efectivo al final del año; y b) tienen escaso poder para decidir cómo utilizar la parte de los beneficios que debe obligatoriamente reinvertirse. Para asegurar el pago de impuestos y de la deuda agraria, así como fuertes tasas de acumulación interna, los salarios deben ser severamente controlados o los trabajadores se repartirían los beneficios como salarios. El Estado ha tomado para sí la responsabilidad del control. Claramente se podría haber optado por otro mecanismo más consistente con los principios de las empresas autogestionarias, aplicando tasas impositivas y de reinversión no sobre los benefi

cios sino sobre el valor agregado. Pero esto no se ha hecho<sup>55/</sup>.

La segunda consecuencia es que se tiende a incrementar las diferencias de riqueza entre las cooperativas, ya que se hace depender la acumula-ción de los beneficios, y por tanto de los niveles de acumulación y producti-vidad del trabajo ya alcanzados en el pasado. Puesto que los salarios se encuentran controlados, cuanto mayor sea el grado de capitalización, o sea la relación capital/trabajo, mayor será en general la relación beneficios/trabajadores, y mayor por tanto la reinvertición por trabajador. Las diferencias tendrán a agravarse a lo largo del tiempo. Si suponemos que el gobierno se encontrará más dispuesto a garantizar aumentos salariales a las cooperativas con mayores beneficios por trabajador (lo que es consistente con la experiencia presente, especialmente si se toman en cuenta los pagos salariales no monetarios: educación, salud, vivienda, etc.), la consecuencia es que las diferencias entre el nivel de vida de los trabajadores en distintas cooperativas crecerá a lo largo del tiempo. Este problema se acentúa por el hecho de que, devido al congelamiento del mercado de tierras, las CAPs no pueden adquirir tierras adicionales, distribuyendo el capital acumulado sobre una cantidad mayor de tierra<sup>56/</sup>. Así, no sólo la relación capital/trabajo sino también la rela-ción capital/tierra aumentará en función creciente del grado de capitalización ya alcanzado, puesto que presumiblemente la relación beneficios/tierra variará directamente, aunque menos que proporcionalmente, con la relación capital/tierra. En consecuencia, estas empresas son con el tiempo conducidas a operar en regiones donde la productividad marginal del capital invertido tanto por trabajador como por unidad de superficie es muy baja. Ello implica que hacen muy mala asignación de los recursos desde el punto de vista racional. Esto lleva a pensar que con el tiempo las diferencias pueden tender a disminuir: a partir del punto en que la baja productividad marginal del capital en las más ricas compensa las grandes reinversiones que son capaces de hacer, en comparación con las menos ricas capaces de reinvertir menos pero con mayor productividad por unidad reinvertida. Tal igualización se lograría, por supuesto, merced a una gran ineficiencia en el uso del capital.

La tercera consecuencia del mecanismo de acumulación, que se deriva

inmediatamente de lo anterior, es que estimula el uso de técnicas intensas en capital (tanto por unidad de tierra como por unidad de trabajo), ya que el costo oportunidad del capital forzosamente reinvertido es nulo, mientras que el costo del trabajo es positivo. Esto se verá estimulado en la medida en que las campañas oficiales para difundir la ideología cooperativa tengan éxito en hacer creer a los trabajadores que ellos son los verdaderos dueños, y que por tanto su ingreso personal se encuentra directamente determinado por el éxito que alcance la empresa en aumentar la relación beneficio/trabajadores, más que por la lucha reivindicativa salarial. En tales condiciones, los trabajadores tratarán de impedir la entrada de nuevos miembros<sup>57/</sup>, y tenderán a utilizar las técnicas más intensas en capital.

Es posible que el Estado trate de evitar algunas de estas consecuencias en dos maneras. La primera consiste en orientar a las empresas a una diversificación de la producción, utilizando los fondos reinvertibles en otras esferas de inversión. Esto reproduciría, bajo nuevas condiciones, lo que ya hacían los hacendados: trasladar a otros sectores los beneficios de las haciendas comerciales modernas. Este camino ha sido ya emprendido por los complejos agroindustriales azucareros, que están estableciendo nuevas industrias, sobre todo para procesar subproductos de la producción azucarera. No es claro quien se beneficiará de esto en última instancia. La segunda posibilidad, es que el Estado trate de extraer mediante métodos impositivos -la ortodoxia autogestionaria sugeriría sin duda un impuesto sobre el capital fijo para desincentivar técnicas intensas en capital o de otra manera el excedente reinvertible. Pero esto no es fácil porque los trabajadores (y probablemente el staff gerencial de las empresas) se resistirán a ello. Además, el Estado es consciente del dilema en que se encuentra: cuanto mayor sea la cantidad de excedente absorbido de las cooperativas (y mayor por tanto el sistema de controles impuesto) menor es la posibilidad: a) de garantizar aumentos en los salarios reales calmando el descontento laboral y creando un sector de trabajadores especialmente favorecidos, que pueda servir como plataforma de apoyo político; y b) de internalización de la ideología cooperativa en la conciencia de los trabajadores, con sus consecuencias desmovilizadoras<sup>58/</sup>.

Entramos con esto en el análisis de la conciencia de los trabajadores. A mi juicio, ésta combina dos aspectos: primero, la consideración que tienen de sí mismo como proletarios que venden su fuerza de trabajo a un dueño (que suele ser identificado como el Estado); y segundo, la consideración que también tienen de sí como propietarios de tipo pequeños burgués, viendo en cierta medida su ingreso personal ligado al nivel y calidad de esfuerzo desplegado en el trabajo y a la habilidad empresarial, o, incluso, manifestando a veces una cierta 'desesperación acumuladora' de tipo capitalista. El primer aspecto -proletario- es en general el dominante hasta la fecha; lo que se manifiesta no sólo en el celo en la defensa de los sindicatos, que el Estado presiona para hacer desaparecer pretextando que en la cooperativa no son necesarios, sino también en una relajación de la disciplina laboral, que en general se correlaciona directamente con el grado de participación autónoma alcanzado por los trabajadores. La existencia de estos dos aspectos en la conciencia de clase -que son el reverso del carácter contradictorio de estas empresas: capitalistas en su base pero con una superestructura cooperativa- se muestra con frecuencia externamente como una división de intereses entre los trabajadores que ocupan puestos en los Consejos de Administración y Vigilancia y los trabajadores ordinarios. Y aparece incluso a veces bajo la "forma fantástica" de resoluciones incompatibles adoptadas por la Asamblea General de la Cooperativa y la Asamblea General del Sindicato, donde participan las mismas personas.

El cambio más notable en la conciencia de los trabajadores -más apreciable en las cooperativas más pequeñas- es la pérdida de una cierta conciencia campesina que convivía aunque subordinadamente con la conciencia obrera cuando los trabajadores pertenecían a la hacienda; y la adquisición de la conciencia pequeño burguesa mencionada. A mi juicio, esto se explica por la estabilidad laboral que garantizan las nuevas empresas, junto con los efectos de la superestructura cooperativa. La inseguridad laboral bajo las haciendas hacía que los trabajadores no perdiesen de vista la alternativa campesina, manifiesta muchas veces en la esperanza de "regresar al pueblo y comprar algo de tierra". Con la estabilidad garantizada más la "posibilidad de enriquecerse en la empresa" que pregonan la ideología cooperativa, la conciencia campesina tiende a desaparecer.

Finalmente, haré mención de la relajación en la disciplina laboral. Ella se expresa en una disminución en la jornada diaria de trabajo, en el número de jornadas al año y en el esfuerzo desplegado durante el trabajo. Es difícil evaluar su importancia; en particular es difícil decir si constituye un cambio discreto que sigue a la reforma o si la relajación continuará en el futuro. Mi opinión es que, siendo un fenómeno de importancia, no ha afectado de forma dramática la productividad por trabajador. Seguramente esta absorbiendo en buena medida los incrementos de productividad derivados de las mejoras en la organización y otras medidas racionalizadoras introducidas por la reforma. Creo también que se trata de un cambio discreto por el que los trabajadores se han sacudido, al entrar en las nuevas empresas, parte de la disciplina que la opresión del hacendado imponía. La reducción de las horas o días de trabajo es posible que se presente de nuevo en agenda cuando las tendencias analizadas a sustituir trabajo por capital se hagan suficientemente fuertes. Lo que es claro es que este fenómeno ha afectado a las empresas en forma desigual. En las más grandes y ricas (particularmente en las de tipo I) ha sucedido en menor medida, siendo sin embargo importante en muchas pequeñas donde el control del Estado y del equipo gerencial es menor.

### B. Empresas Tipo III

Los aspectos no capitalistas eran mucho más fuertes aquí que en el caso anterior. Económicamente el más importante era el derecho de los pastores de la hacienda para pastar su propio ganado -las huacchas- dentro de ella. Durante tiempo los propietarios habían intentado disminuir el ganado huaccha encontrando una fuerte resistencia de los pastores. Además, el derecho a pastar ganado en la hacienda ligaba al pastor a ésta impidiendo posibles escaseces de mano de obra o la necesidad de aumentar los salarios (ver J. Martínez Allier, 1973). Con la reforma las huacchas se han reducido mucho en unos pocos años. A mi juicio, la reforma ha podido tener éxito donde los hacendados fracasaron debido a dos causas: a) ha aumentado los salarios y, lo que es más importante, ha dado estabilidad en el trabajo; b) ha contado con el apoyo de los comuneros para vencer la resistencia de los pastores a reducir el número de huacchas.

Este ha sido el mayor paso adelante en el desarrollo del capitalismo aquí. También han desaparecido muchas y complejas prácticas señoriales existentes, como préstamos personales que el hacendado eventualmente hacía a los peones que observaban buen comportamiento cuando se encontraban en situación apurada; la operación de ciertos mecanismos de endeudamiento casi permanente a través de la obligación de reponer el ganado (supuesta o efectivamente) robado o desaparecido; ciertos regalos que el hacendado acostumbraba a hacer, particularmente en las festividades, etc. Como en el caso anterior, la relación empresa-trabajadores es ahora mucho más "business-like", regulada por rígidos reglamentos y estatutos.

La reforma ha introducido también aquí medidas racionalizadoras, especialmente mediante la integración de varias haciendas en una sola empresa y la uniformización de procedimientos técnicos y administrativos. Los aumentos en la eficiencia (reducción en costos unitarios) derivada de estas medidas no es seguramente muy grande, sin embargo, ya que: 1) dado el gran tamaño de las haciendas pocas nuevas economías de escala podían ganarse con la integración; y 2) el principal elemento tecnológico, la calidad del ganado, había sido ya uniformizada a un alto nivel con anterioridad a la reforma.

El mecanismo de acumulación es el mismo descrito con anterioridad. La situación específica aquí se caracteriza por: a) los beneficios que quedan después de pagar la deuda agraria no son grandes y por tanto la fuente interna de acumulación no es grande; b) las empresas se encuentran en general cerca de su límite de saturación de ganado, que es el elemento de capital más importante. Si en el futuro, merced a mejores precios para sus productos (lana y carne básicamente) y a la disminución del monto de la deuda en términos reales, quedan fondos importantes para acumular habrá poco espacio para la reinversión productiva dentro de las empresas. Tres alternativas quedan abiertas: 1) invertir esos fondos en industrias transformadoras o de otro tipo, 2) dedicarlos a proyectos de promoción en las comunidades, o 3) a inversiones sociales dentro de la empresa (mejor educación, salud, vivienda, etc.). La decisión, como casi todas las decisiones importantes en estas SAIS, no se tomará sin conflicto ya que trabajadores estables y comuneros tienen intereses encontrados dentro de este diseño empresarial.

Efectivamente, la forma empresarial contiene una contradicción difícilmente resoluble que opone a los trabajadores estables con los miembros de las comunidades socias (ver R. Montoya et al, 1974). De un lado, cuanto mayores son los salarios de los trabajadores menores son los beneficios y por tanto la participación de los comuneros en ellos. Además, los trabajadores, que son quienes llevan a cabo el trabajo en la empresa, tienen muy escasa participación en los cuerpos electos que deben tomar decisiones, donde los comuneros están mucho más representados. En cierta forma el modelo empresarial lleva a los comuneros a actuar como patronos de los trabajadores, puesto que va objetivamente en su interés el que éstos hagan un trabajo eficiente y lo menor pagado posible, sin que ellos participen en el esfuerzo ni en la responsabilidad del trabajo.

A pesar de las campañas ideológicas, ni los comuneros ni los trabajadores tienen un sentido importante de propiedad de la empresa (que es seguramente algo superior entre los comuneros que ocupan puestos en los órganos directivos). Los primeros porque no participan en el trabajo de la empresa -un comunero con su conciencia campesina es difícil que se reconozca como dueño de algo sobre lo que no trabaja-, además la participación en beneficios, aunque grande en términos porcentuales, es muy pequeña en términos absolutos comparada con el número de comunidades socias y de comuneros dentro de ellas. Los segundos, porque su participación en los beneficios es muy pequeña. Ambos debido al fuerte control estatal y al enorme poder decisorio del staff técnico.

La estabilidad futura de estas empresas, aunque seguramente mayor que en las de tipo IV, no es algo que pueda darse por sentado. Aunque, utilizando los términos de Baraona<sup>59/</sup>, el "asedio interno" haya sido casi eliminado, el "asedio externo" continúa. La participación en utilidades no satisface la necesidad de tierras de las comunidades circundantes. Aunque el Estado pondrá aquí en movimiento los mayores medios posibles por evitarlo, no es imposible que la tradición de invasión de tierras en estas áreas se renueve en el futuro. Y aunque pueda resultar sorprendente, es mi opinión que la invasión y desmantelamiento de estas modernas empresas sumamente tecnificadas no es necesariamente un "disparate económico". Las dos alternativas técnicas básica-

mente existentes son: a) ganado de alta calidad con extremo cuidado veterinario, rotación de canchas y atento manejo (lo que implica cercamiento), escasa saturación ganadera de los pastizales y un fuerte equipo gerencial, supervisor, administrativo y técnico; y b) ganado huaccha, con escasa atención veterinaria, poco manejo, sobrepastoreo, ningún equipo gerencial o supervisor y muy escasa ayuda técnica. Entre ambas alternativas no es necesario que la primera sea la mejor. Es claro que los rendimientos en lana y carne por animal son muy superiores en el primer caso, pero la utilización de los pastos en la segunda alternativa es mucho mayor, por lo que no es seguro que el rendimiento físico por hectáreas sea superior en el primer caso que en el segundo. Además, la segunda alternativa no precisa los fuertes gastos generales y en insumos de la primera, que recargan el costo de producción unitario. Este es un tema que debe ser estudiado con seriedad. Desafortunadamente no conozco ningún estudio económico en que estas dos alternativas (o alguna intermedia) sean evaluadas sistemáticamente. Es mi opinión que si los campesinos de las comunidades circundantes llegan un día a invadir y repartirse estas empresas lo harán básicamente guiados por su conocimiento práctico de esta materia, que les indica cual es la alternativa mejor, bajo las condiciones existentes, para los campesinos.

#### C. Empresas Tipo IV

Las formas no capitalistas han disminuido con la reforma pero no han desaparecido. Por lo tanto, la parte descentralizada de estas empresas se explota bajo formas no capitalistas, en pequeñas explotaciones en manos de los campesinos ex-feudatarios. Puesto que la Reforma Agraria no ha intervenido aquí el tamaño promedio de las explotaciones de los ex-feudatarios continúa siendo pequeño y la dispersión respecto al promedio grande. Bajo el viejo sistema era del interés del hacendado mantener un tamaño promedio reducido de las explotaciones de los feudatarios. Si la renta se extraía en trabajo, las explotaciones pequeñas garantizaban la disponibilidad de un excedente de trabajo familiar para ser extraído. Cuando la renta era en especie, tomaba la forma de una porción de la cosecha del feudatario; y es casi seguro, aunque no haya estudios de este género en el Perú<sup>60/</sup>, que en estas haciendas cuanto menor la explotación familiar mayor el rendimiento por unidad de superficie. El hacendado

podía por tanto aumentar la renta total extraída distribuyendo la tierra entre un número alto de explotaciones pequeñas. Existían sin embargo buenas razones para que las explotaciones de los feudatarios variasen bastante de tamaño. Primero, la distinta responsabilidad de los feudatarios respecto al mantenimiento y reproducción de ciertos medios de producción utilizados por la hacienda (por ejemplo: ganado de labranza o de carga). Segundo, la diferencia de tamaños familiares. Tercero, la concesión de más tierra era una forma en que el hacendado premiaba a los campesinos por su lealtad u otras razones, elevando su status. Así, la diferencia de tamaños con un bajo promedio era funcional a los requerimientos económicos y de estratificación social de la hacienda. Este patrón de distribución de tierras, producto de las necesidades hacendales, se mantiene dentro de la nueva empresa, aunque variará seguramente con el tiempo puesto que ahora ya no tiene manera de reproducirse.

En el área bajo conducción empresarial ha habido un paso adelante importante en el desarrollo de relaciones capitalistas, particularmente por la disminución de las prácticas tributarias, la profundización del trabajo asalariado, y por la relajación de la presión señorial. Sin embargo, el desarrollo de una planta de trabajadores estables, reproduciendo sus condiciones de existencia a partir únicamente del salario, es sólo embrionario. De un lado, una gran parte del trabajo utilizado es eventual, de otra los trabajadores permanentes mantienen por lo común algo de tierra bajo conducción familiar. (Esto último colabora sin duda a mantener reducidos los salarios, que escasamente superan el límite mínimo legal, sobre todo porque permite que la empresa se desentienda de aspectos tales como vivienda, educación, etc., que forman parte importante de los beneficios de los trabajadores en otros tipos de empresas. Sin embargo, hasta donde alcanza mi conocimiento, no se descuenta parte de su salario a los trabajadores por disponer de tierras, lo que sí sucede con el ganado en muchas ocasiones). Uno de los aspectos básicos de la simbiosis hacienda-minifundio, la disposición de mano de obra eventual minifundista por parte de la hacienda, se mantiene en las nuevas empresas. La posibilidad de trabajar eventual o permanentemente en la empresa es bienvenida por los ex-feudatarios (en relación inversa al tamaño de sus explotaciones) porque ello permite obtener un ingreso en dinero, y éste tiene un carácter de "bien superior" entre estos campesinos de

semisubsistencia cada vez más dependientes del mercado. Sin embargo, con frecuencia se plantean problemas de escasez de mano de obra en épocas punta, que por las características climáticas se presentan muy concentradas en el tiempo, puesto que los campesinos prefieren dedicarse a su "chacra", y la empresa no dispone de medios coercitivos para hacerlos trabajar para ella.

La reforma ha pretendido introducir medidas racionalizadoras del tipo analizado antes pero con poco éxito o incluso desventajosamente. Horton insiste -con razón a mi juicio- en que no hay economías de escala que ganar en la producción agrícola en estas áreas debido a: a) la estacionalidad de la producción (se trata en general de agricultura de secano sometida a condiciones atmosféricas muy rigurosas), que precisa de rápidas decisiones técnicas y disponibilidad inmediata de los insumos necesarios; b) las fuertes variaciones en los suelos y microclimas en las áreas serranas; y c) la naturaleza secuencial de las operaciones, la dificultad para hacer dobles cultivos y las distancias geográficas no colaboran a una mejor utilización del capital fijo relacionada con el tamaño. La profundización del desarrollo capitalista alcanzada por este camino parece ser muy reducida o nula. Hay claros casos de grave fracaso, como en la CAP Túpac Amaru en la Pampa de Anta (Cuzco).

El mismo mecanismo de acumulación de capital de las otras empresas ha sido introducido aquí pero sin resultado pues no hay beneficios para acumular. Mientras en otras empresas el problema a largo plazo es la superacumulación interna de capital, en éstas es exactamente lo contrario. La situación es de suma gravedad debido a la descapitalización que particularmente estas haciendas vinieron sufriendo durante los sesentas, intensificada grandemente durante la reforma. Las formas más comunes son: venta de ganado y equipo; mezcla de ganado de distintas calidades empobreciendo las razas; sobrepastoreo; reemplazamiento inadecuado del capital fijo; mantenimiento inadecuado de las plantaciones, campos y sistemas de riego; y falta de rotaciones o rotaciones inadecuadas de suelos y cultivos.

La conciencia de los trabajadores estables constituye aquí una mezcla de conciencia campesina y conciencia proletaria, dominando seguramente la

primera. Es la precariedad en el funcionamiento capitalista lo que mantiene como dominante la conciencia campesina. El sentimiento de propiedad sobre la empresa de los ex-feudatarios incorporados como socios y de los propios trabajadores estables es muy reducido, aunque haya aquí menos control estatal, que en otras empresas. Aunque el gobierno no quisiera dar títulos a los ex-feudatarios esperando hacer así más fácil una progresiva concentración de las tierras, éstos se consideran ahora con más derechos a sus explotaciones que antes, y se muestran muy celosos de cualquier intento por parte de las empresas de acaparar sus tierras. Ninguna promesa o "programa de concientización" o de "educación cooperativa" les hará abandonar sus explotaciones. Es seguramente el conocimiento práctico de los campesinos de que, bajo las condiciones existentes, la rentabilidad por hectárea traducida en términos de mayores ingresos personales es superior en sus explotaciones que bajo formas concentradas, junto a su intuición práctica de que la concentración necesariamente desplazaría una gran cantidad de mano de obra lo que mantiene y mantendrá latente el apego a la explotación familiar.

Las perspectivas para la consolidación aquí de un desarrollo capitalista son problemáticas. El aspecto básico es que, cuando haciendas, estaban diseñadas para operar combinando en distintas formas y grados trabajo asalariado con prácticas tributarias. Bajo tales condiciones resultaban beneficiosas para el hacendado, aunque sólo modestamente pues sus condiciones naturales (su "ventaja comparativa") es pobre. Cuando se convierten en CAPs o SAIS aparecen nuevas condiciones. Particularmente, deben dejar de recolectar rentas tributarias, además deben pagar el salario mínimo legal<sup>61/</sup>. Esta redistribución en favor de los campesinos hace que la situación económica empresarial sea sumamente precaria, sobre todo cuando a esto se añade la extrema pobreza de capital en que se encuentran. Claramente, el problema aquí es la contradicción entre fuerzas productivas y relaciones de producción: el Estado se esfuerza en imponer unas relaciones de producción que el nivel alcanzado en el desarrollo de las fuerzas productivas no es capaz de soportar. El doble asedio -interno y externo- sigue presente, y llegará probablemente a derruir estas endebles fortalezas. El Estado puede intentar salvarlas invirtiendo fuertes sumas de capital en ellas, o sea tratando de elevar las fuerzas productivas a un nivel en

que puedan corresponder con las relaciones de producción deseadas. Caso contrario se observará seguramente una tendencia a que las empresas vayan perdiendo áreas centralizadas, que serán ocupadas por el campesinado, manteniéndose sobre aquellas tierras (las mejores) donde puedan alcanzar una rentabilidad adecuada. Pero aun las inversiones estatales de capital no garantizan el mantenimiento y expansión de las áreas directamente conducidas por la empresa, pues las condiciones naturales hacen aquí -a diferencia de la costa- difícil la organización empresarial. El desarrollo de la producción ganadera, donde el desarrollo capitalista tendría una ventaja comparativa, no es una alternativa. La escasa intensidad en mano de obra de la ganadería extensiva del tipo que podría practicarse en la Sierra desplazaría enormes volúmenes de campesinos, lo que sería fuertemente resistido como ya lo fue en el pasado.

## 2. Perspectivas de la Agricultura Comercial no Reformada

Debemos prestar aquí atención a los efectos indirectos de la reforma. A mi juicio el más importante -sobre el que me centraré- es la congelación que la Reforma Agraria ha impuesto sobre el mercado de tierras. El mercado de arrendamientos ha sido legalmente abolido puesto que se prohíbe toda forma de conducción indirecta. El de compra-venta está severamente restringido; primero, por la existencia de límites al tamaño de las propiedades; segundo, por la prioridad en el derecho de compra a favor de los trabajadores del fundo o de campesinos calificados como beneficiarios potenciales de la reforma; tercero, por las restricciones sobre valorización y formas de pago.

Resulta así que se ha bloqueado el mecanismo normal de diferenciación y desarrollo capitalista; la concentración de tierras a través del mercado. La concentración de tierras es ahora decidida políticamente por el Estado, dentro por supuesto de las posibilidades que ofrecen las circunstancias concretas. Un mercado de tierras abierto y dinámico es parte de las condiciones para el rápido desarrollo del capitalismo agrario. Porque, en su esencia, éste consiste en la penetración del capital -como relación de producción y como capital productivo- en la producción agraria. Pero el capital se encuentra concentra

do en las manos de los capitalistas (individuos o corporaciones) o de los capitalistas potenciales como en el caso de los campesinos ricos que se transforman en capitalistas. Si ha de ser invertido en la tierra ésta tiene que encontrarse también concentrada: la dispersión de parcelas de múltiples dueños impide el avance del capitalismo. El bloqueo del mercado trava el proceso de concentración de tierras. Veamos algunos de los posibles efectos de esto.

#### A. Agricultores Familiares Comerciales Modernos

Este grupo pertenece a la producción simple de mercancías, y aunque sea comercial no es capitalista. Pero en su interior, como indicamos más arriba, hay una gran diversidad, con unos sectores capaces de acumular cierto capital y convertirse en capitalistas y otros manteniéndose en el mercado sólo con grandes dificultades. Las principales consecuencias previsibles de la restricción al funcionamiento del mercado de tierras son las siguientes:

- 1) Incapaces de acumular tierras comprando o arrendando (o capaces de hacerlo con dificultades y dentro de ciertos límites), los miembros más ricos de este grupo, o sea los más "aptos", con capacidad de diferenciarse hacia arriba, se encuentran con dos alternativas a largo plazo:
  - i) aumentar la intensidad de capital de sus granjas; sustituyendo trabajo familiar por capital, orientándose a cultivos más intensos en capital (v.g. frutales), a la ganadería intensiva, etc., tendiendo a convertirse no en medianos empresarios sino en granjeros familiares modernos de tipo europeo (v.g. francés o alemán);
  - ii) diversificar hacia otras actividades, particularmente comercio que es la alternativa más a la mano.
- 2) En el lado opuesto, la tendencia de los "menos aptos" para desaparecer como miembros de este grupo se encuentra semibloqueada. Les es ahora más difícil vender tierras para pagar deudas o atender a las necesidades familiares en los años malos; o arrendar tierras

cuando no pueden disponer del capital suficiente para explotarlas. Al mismo tiempo, la partición a través de la herencia continuará. Hay dos alternativas posibles a largo plazo:

- i) se refuerza la tendencia entre estos agricultores "menos aptos" a abandonar la agricultura comercial en favor de la de subsistencia, ya que no pueden contar ahora con la tierra como activo realizable;
- ii) se reduce la tendencia a migrar, debido a las dificultades para vender la tierra o arrendarla.

Tienden así a semiproletarizarse, manteniendo la tierra para atender a las necesidades alimenticias y eventualmente obtener algo de efectivo, ofreciéndose por otro lado en el mercado de trabajo.

- 3) El tamaño promedio de las explotaciones dentro de este grupo tenderá a disminuir a largo plazo, pues el aumento de tamaño se hace difícil pero la división continúa a través de la herencia.
- 4) El volumen total de tierras ocupado por estas explotaciones tenderá a disminuir con el tiempo, puesto que algunas saldrán del grupo debido a la subdivisión o al cambio hacia agricultura de subsistencia, mientras que la entrada de nuevas mediante concentración de tierras se hace más difícil.

Es claro que la medida en que estas previsiones se cumplan depende de la efectividad con la que se aplique la Ley <sup>62/</sup>. Mi opinión es que la eficacia de la Ley en este sector será moderada (muy inferior a la que tendrá entre los medianos empresarios) lo que implica que se mantendrán algunas formas de arrendamiento y venta, especialmente entre parientes, vecinos y amigos. Las tendencias también pueden ser alteradas por otras circunstancias: mayor crédito y ayuda técnica, precios mejores y más seguros, mayores oportunidades de trabajo fuera de la agricultura, etc., ya que, obviamente, el destino de estos agricultores no se liga tan sólo al mercado de tierras sino también a otros mercados.

### B. Medianos Empresarios

Estos sí pertenecen al modo de producción capitalista, y se encuentran libres de relaciones precapitalistas. Vistos los efectos de la congelación del mercado de tierras sobre los agricultores familiares resulta más fácil analizar ahora los que tendrá sobre este sector.

Lo primero a observar es que no pueden expandirse, convirtiéndose en grandes capitalistas o modificando su posición relativa dentro del grupo. Pero, al propio tiempo, se encuentran más fijados a sus empresas, puesto que no pueden arrendarlas y sólo pueden venderlas con considerable desventaja; se ven por tanto obligados a continuar sus operaciones sin ir hacia delante o hacia atrás. Puesto que, en promedio, pueden acumular una razonable cantidad de capital, tienen dos posibilidades a largo plazo: i) continuar invirtiendo en la tierra aumentando la intensidad de capital hasta que la productividad marginal de éste sea muy baja; o b) diversificar sus inversiones hacia otras actividades, lo que es más probable. Los movimientos en el tamaño promedio de estas empresas no serán significativas ya que la partición por herencia no es fuerte.

Es posible que este sector, como el de los agricultores comerciales familiares, se muestre bastante dinámico en el futuro. Pero tal dinamismo tiene un límite: la incapacidad para concentrar nuevas tierras. La presión que las grandes haciendas ejercían sobre estos dos sectores no ha desaparecido con la reforma, sólo ha cambiado de carácter: ahora es ejercida por las grandes CAPs o SAIS. Su capacidad de disponer de cierto capital, su independencia y su espíritu empresarial les reservarán seguramente un importante papel en las actividades conexas a la agricultura, rellorando los huecos que dejan ahí la intervención del Estado en estas actividades, la de las Centrales de Cooperativas y la de las grandes empresas monopólicas que operan en este terreno.

### 3. Perspectivas del Sector Tradicional

La libertad de operación del mercado de tierras es mucho mayor aquí. Es dentro de este sector, y particularmente al interior del campesinado, donde

se continuarán produciendo la mayor parte de las relaciones tributarias. Hay a mi juicio tres razones para ello: 1) Muchas de estas prácticas tienen lugar dentro de las comunidades, donde no legalmente -pero si de facto- no existe propiedad individualizada de la tierra y la Reforma Agraria no puede realizar expropiaciones. Los intentos de "reestructuración de las comunidades" producidos hasta la fecha no han sido capaces de eliminar las prácticas tributarias dentro de ellas ni de nivelar las cantidades de tierras y ganado, limitándose a la llamada "reestructuración administrativa" en la generalidad de los casos, o sea a cambiar los sistemas de autoridad y gobierno sin interferir con la vida económica. 2) Fuera de las comunidades la posibilidad legal de expropiar las tierras indirectamente conducidas está abierta pero su implementación es sumamente difícil, por tratarse en muchos casos de zonas donde los alcances del Ministerio de Agricultura y de los Jueces de Tierras llegan con dificultad, por la dispersión de las parcelas y la precariedad de los títulos y porque la mayoría de los contratos son orales. 3) Porque, a mi juicio, el gobierno no está interesado en ello. Llevar la reforma a este sector implicaría un enfrentamiento con el campesinado rico, que representa una poderosa fuerza en el agro serrano. Tal intento llevaría además inevitablemente a una reestructuración completa de las relaciones sociales y de la estructura de tenencia y propiedad dentro del campesinado. En ausencia de una alternativa, de un programa coherente de desarrollo que ofrecer a este vasto sector social, el gobierno correría el riesgo de hacer el papel de aprendiz de brujo. Su actitud, por tanto, se acerca a la de "más vale no reñarlo".

La Reforma Agraria introduce, sin embargo, ciertas modificaciones indirectas aquí. Una de las más importantes es que sectores de campesinos ricos y, en mayor medida, los pequeños y medianos hacendados adoptan medidas defensivas frente a la posibilidad de ser expropiados. Las más conspicuas son: a) desalojo de feudatarios, aunque esto tropieza con el límite de la necesidad de contar con feudatarios para valorizar la tierra; b) sustitución de feudatarios por trabajadores asalariados, aunque esto tiene también límites, ya que en muchas ocasiones la división de parcelas no lo favorece y con frecuencia resulta anti-económico mantener un asalariado permanente; y c) una rotación mucho más rápida de arrendatarios, con quienes se entra en contratos más cortos, sustituyendo los

contratos escritos por arreglos orales. Estas medidas defensivas hacen la situación de los feudatarios más insegura e inestable. Al propio tiempo esto parece ir acompañado en ocasiones por un relajamiento de la presión sobre los feudatarios por el temor a la reacción de éstos y la posibilidad de que presionen ante las oficinas públicas para que se expropien las tierras en las que trabajan.<sup>63/</sup> Es difícil decir hasta qué punto estas reacciones son cuantitativamente importantes. Mi impresión es que es grande, y que irá en aumento a medida que la reforma agraria se profundice en la sierra, hasta que se llegue a un nuevo statu quo entre propietarios y feudatarios.

Los pequeños y medianos hacendados tienen un destino poco claro. De un lado es posible que tiendan a convertirse en medianos empresarios modernos cuando sus tierras presenten cierta aptitud para ello y puedan disponer del capital suficiente. De otro lado, si el gobierno no encuentra una fuerte presión de los campesinos para expropiarlos, es posible que mantengan su actual posición por un tiempo indefinido. Finalmente, es posible también que en buena medida tiendan a desaparecer. Lo que difícilmente sucederá es que este sector se fortalezca en el futuro, debido a que su poder político, que en gran medida se amparaba en el de los grandes hacendados (y el conjunto del sistema de dominación que éstos mantenían), se ve muy debilitado por la reforma, y a que no pueden ensanchar sus tierras.

No sólo debemos considerar aquí las tierras de los campesinos y de los pequeños y medianos hacendados. Hay muchas tierras pequeñas propiedad de personas ocupadas en otras actividades -maestros o guardias civiles son ejemplos típicos. Se trata ordinariamente de gente que siendo de extracción campesina o hijos de pequeños terratenientes migraron estableciéndose en otras actividades. Las tierras, comúnmente obtenidas por herencia, se encuentran arrendadas de una u otra forma. En otros casos, se trata de personas que, no procediendo de la agricultura; (por ejemplo maestros, funcionarios públicos, comerciantes, etc.) se establecieron en áreas rurales y adquirieron algunas tierras como inversión con el propósito de obtener una renta, por razones de prestigio o como forma de

proteger los ahorros contra la inflación. Estas tierras se encuentran también arrendadas. El efecto de la reforma será el horadar tales situaciones. O bien las tierras serán con el tiempo expropiadas (como algunas ya lo están siendo) o serán vendidas privadamente, sobre todo entre familiares, para ser conducidas en forma directa.

El proceso de diferenciación dentro del campesinado continuará. De un lado la operación del mercado de tierras es aquí mucho más flexible aunque tropiece con ciertos límites. De otro lado hay otras formas por las que la diferenciación se produce: la especialización en cultivos y formas de crianza más rentables pero que exigen mayor capital; y, especialmente, la ampliación de otras actividades (comercio, servicios, transporte), en las que los campesinos ricos tienen con frecuencia intereses. El apoyo que el Estado se decida a prestar a las áreas campesinas, que ordinariamente favorece más a los campesinos ricos, es otra posible fuente adicional de diferenciación.

El problema central del campesinado es la escasez de tierras: un 45.7% de las tierras para un 87.7% de la fuerza laboral agropecuaria. Y es especialmente grave para el campesinado pobre: (un 10.9% de las tierras para un 49.3% de la fuerza laboral agropecuaria). El crecimiento absoluto de la población campesina, junto con la incapacidad del resto de la economía para absorber mano de obra campesina a un ritmo suficiente, harán que la presión sobre la tierra se acentúe en el futuro. Las grandes irrigaciones en construcción, orientadas básicamente a aliviar el problema de abastecimiento de productos agropecuarios a los grandes centros urbanos más que a mejorar la situación de empleo, pueden hacer poco en este sentido. El proceso de semiproletarización seguirá adelante, resistiéndose los campesinos a abandonar por completo sus minúsculas parcelas, pues ellas ofrecen una pequeña seguridad en el aprovisionamiento de alimentos, mientras que tienen pocas garantías de encontrar empleo estable en otras actividades. El proceso de "aculturación", la presencia cada vez mayor material y culturalmente del mercado y de estilos "más modernos" de vida, la destrucción de las actividades artesanales y de la industria familiar ligadas a la agricultura, los contactos con la ciudad y el desarrollo de los medios de comunicación, todo ello continuará adelante, con un consecuente aumento de las expec

tativas hacia el futuro de este sector. La base de recursos -básicamente la tierra- continuará en cambio disminuyendo por unidad de población campesina. La contradicción será cada vez más fuerte. Los campesinos pobres y medios, que son "los condenados de la tierra" en el Perú, se irán convirtiendo cada vez más en el sector políticamente más explosivo -por desesperado- de la sociedad peruana.

#### IV. CONCLUSIONES

La principal consecuencia que yo extraigo de esta visita a la estructura agraria que emerge tras la reforma, es que nos encontramos, de un lado, frente a un proceso de desarrollo del capitalismo de estado en la agricultura, y, de otro, frente a un proceso de liberación de la opresión gamonalista sobre el campesinado, sin que se abra, sin embargo, para éste una vía de desarrollo a largo plazo. La reforma profundiza el capitalismo allí donde las relaciones capitalista existían ya, cambiando además su carácter para darle un tinte estatal; para ser más exacto, un tinte estatal-cooperativo, en el sentido que más adelante precisaré. Donde las relaciones capitalistas estaban ausentes, la reforma es incapaz de crearlas, aunque sí destruye en gran medida las "formas semiserviles", en el sentido que las definiera más arriba. La opresión señorial sobre el campesinado cede, fenómeno que ya venía sucediendo en las últimas dos décadas y que la R.A. ha acelerado poderosamente. Se encuentra en este sentido más libre. Libre pero sin futuro. Libre pero condenado a la miseria. Y esto no se debe tanto a la extracción directa o a través del mercado del excedente que genera, como a que el desarrollo del capitalismo, al tiempo que hereda las bases de la economía y la cultura campesina, se muestra incapaz de incorporarlo al modo de producción capitalista, sin dejarle espacio tampoco para su florecimiento independiente. El progreso social del campesinado empobrecido peruano no es posible bajo el capitalismo. Es tarea del socialismo.

La reestructuración agraria que hemos estudiado no resulta de un plan previo, preparado de antemano. Es, por el contrario, resultado de medidas ad-hoc, conflictos, respuestas frente a presiones concretas de distintos sectores, errores, pasos hacia delante y hacia atrás, junto con la voluntad política de destronar a los grandes propietarios; a través de todo lo cual se va abriendo camino la lógica de un estilo concreto de desarrollo, consistente con lo que va sucediendo en el resto de la economía. Tal reestructuración es, en definitiva, la manera -con frecuencia tortuosa o imprecisa- en que el proceso general de expansión del capitalismo de estado en el Perú se hace presente en la agricultura.

Lo que caracteriza al capitalismo de estado no es que éste (o si se quiere la burocracia estatal) consuma o se apropie personalmente (para su provecho) del excedente, aunque esto sin duda ha de suceder en cierta medida. Lo central es: 1) que se mantiene la lógica del mercado y la ganancia como forma principal de asignación de recursos y cálculo económico, y se mantiene, en consecuencia, la separación real entre los productores y los medios de producción; y 2) que el Estado tiene poder para determinar la utilización del excedente, lo que implica cierto control sobre sus condiciones de extracción.

Ambos aspectos están presentes en las nuevas empresas, aunque se les añade una 'determinación' cooperativa. Primero, las CAPs y SAIS existen dentro del mercado, o sea están sometidas a los movimientos del sistema de precios y de la competencia, y se ven forzadas -a su pesar si se quiere- a operar como instrumentos de éste. La presión del mercado, junto con la "cultura económica" que reciben del "medio ambiente capitalista", les lleve a interiorizar el tipo de prácticas empresariales y pautas de comportamiento económico que el capitalismo, como forma superior de la economía mercantil, ha ido y va continuamente forjando: estilos gerenciales, forma de contabilización de las operaciones, disciplina laboral, tipo de tecnología utilizada, etc. Segundo, el control estatal es muy fuerte. El Estado determina su forma de organización y funcionamiento al aprobar los estatutos; los derechos y obligaciones laborales de los trabajadores al aprobar el reglamento de trabajo; los salarios al realizar la categorización de puestos y aprobar los aumentos salariales (al menos a ciertos niveles); la incorporación de nuevos socios a través de la calificación de nuevos beneficiarios; la utilización de los beneficios que está legalmente determinada; la forma de organización de los procesos electorales mediante el reglamento de elecciones. Además, se reserva el derecho de intervenir, tomando bajo su inmediata administración la empresa, -por un período indefinido, en casos de conflicto de algún género, y es por ley el responsable último de las principales decisiones técnicas y financieras - mientras no se haya pagado completamente la deuda agraria. Mediante la asignación de crédito dispone de un importante medio de control inmediato de los cultivos sembrados y los insumos utilizados. De una manera más informal, in-

fluye en el nombramiento de gerentes y opera mecanismos de control social y político de los trabajadores. Por estas razones la caracterización de capitalistas de estado es la que mejor se adapta a estas empresas<sup>64/</sup>.

El carácter cooperativo introduce nuevos aspectos. La participación de los trabajadores no es solamente un espejismo sino que es real a muchos niveles menores de decisión; y es tanto más grande cuanto más se mantiene la cooperativa dentro de las pautas de comportamiento que de ella se esperan. La situación de los trabajadores es ambigua. De un lado el viejo patrón ya no está. De otro se nota la presencia de un nuevo patrón, pero, salvo en los momentos de conflicto, esa presencia no es físicamente clara, sino que se produce a través de estatutos, reglamentos, normas y, posiblemente, gerente y staff gerencial<sup>65/</sup>. Aunque los trabajadores por norma general tienden a identificar al Estado como nuevo patrón, la identificación suele ser o muy abstracta o excesivamente concreta.

La forma capitalista-estatal-cooperativa se ha impuesto sobre dos alternativas posibles. La primera -ya mencionada- era una reforma en favor de la pequeña y, sobre todo, mediana burguesía agraria. Su fracaso se explica por la debilidad de este sector, que no supo históricamente separarse de los grandes propietarios y cuajar un proyecto independiente de transformación y desarrollo agrario, que hubiera podido llevar adelante con el apoyo del Estado. El problema aquí, como en otras esferas de la economía, es la debilidad endémica de la burguesía nacional peruana. La segunda alternativa es la estatización. El gobierno se resiste a ella por razones de tipo ideológico -se opondrían en su interior los sectores de derecha antisocialista y los de izquierda "autogestionaria"- y también de otro tipo: la dificultad del aparato del Estado para poder operar un sector agrario en gran parte estatizado; y la inmediata unificación de las luchas gremiales -que rápidamente adquirirían carácter político- de los trabajadores de las empresas. El cooperativismo ha presentado una solución oportuna. Tratándose de un sistema híbrido y amorfo el control estatal puede establecerse con relativa facilidad. Permite, además, mantenerse dentro de los límites del mercado, aprovechando recursos -

administrativos y empresariales que sin ser plenamente responsabilidad del Estado éste tiene en último término sometidos a su control. Por último, introduce un fuerte elemento de confusión ideológica y desmovilización entre los trabajadores. No es que estas 'virtudes' del cooperativismo fuesen conocidas de antemano y la operación racionalmente planeada. Han ido siendo descubiertas -y se van 'perfeccionando'- en la práctica.

Es muy probable que dentro de un tiempo -digamos diez o quince años- la R.A. peruana pueda parecer, desde un cierto ángulo, como un gran éxito. Pues es, a mi juicio, muy posible que para esas fechas las nuevas empresas hayan alcanzado grandes logros. Los salarios reales de los trabajadores seguramente habrán aumentado bastante; se habrán establecido nuevas industrias vinculadas a la agricultura o en otros campos, dependientes de las cooperativas; las centrales de cooperativas operarán con abundantes recursos prestando distintos servicios. Es de esperar que se haya establecido un sistema eficiente de planificación agropecuaria, que ligue a las empresas; que se hayan establecido redes adecuadas de almacenamiento y comercialización de sus productos; que se opere un sistema de contabilización normalizada y en gran parte centralizada; que se haya agilizado el sistema de crédito. Habrán entrado para entonces en plena producción las grandes irrigaciones (Majes, Olmos, Chira-Piura, Tinajones, Puyango-Tumbes) regularizando el riego de tierras o incorporando nuevas tierras al cultivo en más de cuatrocientas mil hectáreas, y se habrán creado allí seguramente nuevas empresas del tipo II. La producción agropecuaria habrá -¡finalmente!- experimentado un despeque, acompañándose en algo con el ritmo de desarrollo de la economía. Y, sobre todo, es probable que se haya garantizado considerablemente un abastecimiento adecuado y sostenido de productos agropecuarios a Lima y las principales ciudades costeñas. Naturalmente, todo esto es, a mi juicio, probable pero no seguro. Todo depende de la evolución económica y política general del país.

Para esas fechas se observará probablemente, también, la formación de un vasto cuerpo de burocracia agraria estatal o para-estatal, incorporando a funcionarios del Ministerio de Agricultura, del Ministerio de Alimentación

del Banco Agrario, de los organismos oficiales de control de las nuevas empresas, de las centrales de cooperativas y de las cooperativas. Estará seguramente bien remunerado, tendrá una cierta mentalidad desarrollista, un fuerte espíritu de cuerpo y sus miembros gozarán de relativa facilidad para cambiar de empleo dentro del sector. En torno a él, a sus criterios y forma de concebir los problemas, girarán probablemente las actividades del Sector Público Agrario, de las Universidades Agrarias y de los Centros de Investigación. Y dentro de las empresas, entre los trabajadores, podrá seguramente observarse la formación de "camarillas" cooptadas a los puntos de vista del cuerpo técnico anterior, que se reproducen en las funciones directivas utilizando mecanismos de clientelaje con el resto de los trabajadores. Nuevamente esto es un desenlace probable pero no necesario.

Desde otro punto de vista, sin embargo, el panorama es distinto. La distribución del ingreso dentro del sector agrario habrá seguramente empeorado, ampliándose las distancias entre el campesinado y los trabajadores de las nuevas empresas. La situación general de empleo en la agricultura también seguramente habrá empeorado. La productividad por hectáreas en las áreas campesinas se mantendrá aproximadamente igual y la productividad por trabajador habrá disminuido. Habrá una degradación en las condiciones de vida de los sectores pobres y medios del campesinado. El patrón de migraciones continuará.

En definitiva, los patrones históricos del desarrollo agrario en el Perú no se verán invertidos sino profundizados; de un lado, concentración de tierras y capitales y fuerte desarrollo del capitalismo, de cuyos beneficios participan hasta cierto grado una minoría no muy superior al 10% de los trabajadores del campo. De otro, desmoronamiento del sistema gamonalista, acompañado no de la liberación de las trabas para la prosperidad del campesinado, sino de la atomización de las tierras y de la degradación progresiva de su economía y su cultura.

ANEXO I: METODOLOGIA PARA LA ELABORACION DE LOS CUADROS 5, 7 y 81) Cuadro 5

Es sólomente una agregación del Cuadro 7.

2) Cuadro 7

Confeccioné primero un cuadro similar para el 31.12.74, incluyendo las siguientes tierras:

- Empresas I: Todas las tierras adjudicadas a los Complejos Agroindustriales de la Costa (los doce cañeros más Huando).
- Empresas II: Todas las CAPs costeñas, las CAPs serranas cuyo valor de adjudicación (sin intereses) por beneficiario es superior a S/. 50,000, las SAIS de personas naturales de Puno, y las tierras adjudicadas a las comunidades campesinas de Piura.
- Empresas III: Las SAIS Tahuantinsuyo, Inti Raymi, J.C. Mariátegui, Cahuide, Pachacutec, Ramón Castilla, Túpac Amaru, Puno y Huayna Cápac.
- Empresas IV: El resto de las CAPs y SAIS serranas.
- Comunidades campesinas: Todas las tierras adjudicadas a Comunidades Campesinas con exclusión de las de Piura.
- Grupos Campesinos y Adjudicaciones Individuales: Las tierras que figuran adjudicadas bajo tales rubros en las estadísticas de la DGRA y AR.

A partir de datos de la DGRA y AR y de CENCIRA (Centro Nacional de Capacitación e Investigación para la Reforma Agraria), fue posible determinar para cada tipo de adjudicación el uso de las tierras adjudicadas, convirtiéndolas a hectáreas estandarizadas.

El procedimiento seguido para distinguir tierras centralizadas y descentralizadas es el siguiente:

- Empresas I: Es obvio que todas las tierras son centralizadas.
- Empresas II: Supuse que todas las tierras son centralizadas en las CAPs costeñas. En función de los datos de los que pude disponer estimé que un 25% de las tierras adjudicadas a las comunidades de Piura son descentralizadas. Pude obtener directamente de los datos a mi disposición un estimado de las tierras centralizadas (la gran mayoría) en las SAIS de personas naturales. Para las CAPs serranas me basé en una muestra de 13 PIARs tomada de datos desagregados en estudios del Ministerio de Agricultura. Son: Urcón, Marañón, Azángaro, Huancané-Putina, Callejón de Huaylas, San Marcos, Chotano-Llaucano, Cuzco-Urcos, Limaambo-Mollepata, Paucartambo, Mantaro, Icha y Chicama Alto. Todos se localizan en la sierra y totalizan más de un millón y medio de hectáreas. Pude establecer para la muestra las áreas de conducción directa (centralizadas) o indirecta (descentralizadas) según tipo de uso de la tierra, lo que me permitió determinar el cociente muestral tierras centralizadas/tierras descentralizadas en hectáreas estandarizadas. Para las CAPs serranas de tipo II supuse que la proporción de tierras centralizadas es el triple de la proporción muestral.
- Empresas III: No consideré áreas descentralizadas en las SAIS Cahuide, Pachacutec, Ramón Castilla, Túpac Amaru y Puno. Para las demás SAIS dentro de este grupo calculé las áreas centralizadas.

zadas a partir del número de trabajadores estables (que pude conseguir), suponiendo 5 has. centralizadas por trabajador estable, que es aproximadamente la proporción en las cinco primeras SAIS mencionadas.

- Empresas IV: Apliqué aquí directamente el cociente muestral. - Este es bastante representativo por la amplitud de la muestra y porque los 13 PIARs en ella están en zonas donde típicamente se localizan este tipo de empresas.
- Otras Formas: Supuse que la totalidad de las tierras son descentralizadas.

Elaborado este primer cuadro -idéntico al 7 pero con datos al 31.12.74- pasé a elaborar el Cuadro 7 de la siguiente manera:

1. Calculé el total de tierras a ser adjudicadas por la R.A. en - has. estandarizadas sobre la base de las metas establecidas por la DGRA y AR revisadas en 1974.
2. Hice los siguientes supuestos: (1) las adjudicaciones a empresas I, a comunidades costeñas (en Piura o fuera de Piura) y a empresas III no variarán con respecto a la fecha base (31.12.74). (2) Las adjudicaciones a empresas tipo II (con excepción de las comunidades de Piura) y las adjudicaciones individuales y a grupos campesinos de la costa aumentarán en un 30% respecto a la fecha base. (3) Las adjudicaciones a empresas IV y a comunidades, grupos campesinos o individuales de la sierra aumentarán todas en igual proporción.
3. Los supuestos anteriores, junto con el total calculado de ante mano, permitieron estimar la proporción en que deben crecer las empresas IV y las adjudicaciones a comunidades, grupos campesi-

nos e individuales en la sierra. Todos los cálculos fueron en hectáreas estandarizadas, y supuse que la proporción entre tierras centralizadas y descentralizadas allí donde éstas conviven se mantendría inalterada.

### 3) Cuadro 8

Como en el caso anterior, elaboré primero un cuadro similar al 6 pero referido al 31.12.74, de la siguiente manera:

1. Para las empresas I, las CAPs costeñas incluidas en las empresas II y las empresas III obtuve directamente de los datos el número de trabajadores estables.
2. Para las tierras adjudicadas a las comunidades de Piura supuse que la relación hectáreas centralizadas/estables es la misma que en las CAPs tipo II costeñas.
3. En las empresas II serranas y en las de tipo IV supuse un trabajador estable cada 5 has. centralizadas.
4. Las U.A.F. fueron estimadas suponiendo una dimensión de 4.5 has. en la costa y 3.5 has. en la sierra, y dividiendo las tierras descentralizadas entre estas extensiones.
5. Los beneficiarios marginales fueron calculados como diferencia entre el total de beneficiarios oficialmente considerados por la DGRA y AR y la suma de estables más U.A.F. para cada tipo de adjudicación.

A partir de este cuadro calculé el 8 de la siguiente forma:

1. Apliqué los porcentajes de crecimiento usados para elaborar el Cuadro 7 a las cifras de estables, U.A.F. y marginales al 31.12.74, suponiendo que la proporción entre estas tres categorías no se alteraría.
  
2. La cifra total de beneficiarios obtenida según el procedimiento anterior resultaba superior en un 12% a las metas de beneficiarios de la DGRA y AR. Igualé mis cifras a los estimados oficiales mediante un ajuste consistente en deducir la diferencia de los beneficiarios marginales de la sierra de acuerdo a su distribución porcentual por tipo de adjudicación.

NOTAS

- 1/ Hay por supuesto otros aspectos, tales como la historia de las movilizaciones campesinas durante las décadas del cincuenta y sesenta, el estancamiento de la producción agrícola, los efectos de la expansión industrial, los efectos de los distintos intentos de reforma agraria, etc. Pero - cualquier intento de investigar su relevancia sobre la decisión de los militares de llevar adelante la reforma agraria (RA) y sobre el carácter - preciso de ésta quedan definitivamente fuera del alcance de este artículo. El lector interesado en tales temas puede consultar: R. Zaldivar, 1971; M. Valderrama, 1976; A. Quijano, 1971; E.V.K. Fitzgerald 1976b; J. Petras y L. La Porte, 1971; F.B. Pike, 1967; F. Bourricaud, 1967 y 1971; J. - Bravo Bresani, 1971; H. Favre, 1971; Lily Alvarez, 1974; R. Mac Lean, 1965.
- 2/ Sobre el carácter general del "modelo peruano" consúltese E.V.K. Fitzgerald 1976a y 1976b.
- 3/ Mariano Valderrama hace un análisis detallado muy interesante de la evolución de la R.A., explicando las distintas coyunturas por las que atravesó su aplicación, y la manera en que se fueron dando respuestas concretas a los problemas a medida que se planteaban, precisándose así el carácter inicialmente ambiguo de la reforma (M. Valderrama, 1976). Sobre la movilización del campesinado durante la reforma puede verse C. Hardin, 1974. Un análisis muy interesante de los conflictos y la forma específica en que fueron resueltos en el caso concreto del Valle de Chancay (Provincia de Lima) puede verse en F. Eguren, 1975.
- 4/ Una discusión de las cifras sobre superficies de tierras y de los posibles alcances de la R.A. puede verse en C.T. Smith, 1975.
- 5/ Este no es, por supuesto, el único sistema de ponderaciones que se podría utilizar. Otro alternativo podría por ejemplo ser: 1 ha. de riego = 3 has. de secano = 100 has. de pastos naturales. En base a la consulta de

algunas cifras de rendimientos y a la discusión con personas entendidas en la materia creo que el sistema elegido es satisfactorio. Los resultados generales no se verían dramáticamente afectados eligiendo uno u otro.

- 6/ La "Unidad Agrícola Familiar" (U.A.F.) es definida por la Ley como la extensión de tierra suficiente para garantizar empleo a ingresos adecuados a la familia campesina y un pequeño nivel de ahorro. Varía de zona a zona, siendo calculada su extensión en cada una de ellas en función de una fórmula relativamente complicada. Para los propósitos de este trabajo he considerado extensiones típicas de 4.5 has. estandarizadas en la costa y 3.5 en la sierra.
- 7/ En el período 72/73 la más grande y probablemente la más rica de todas las SAIS, la Cahuide, distribuyó S/. 4'287,000 (US\$ 98,847) entre las 29 comunidades socias, que incluyen un total de 3,237 familias; o sea un promedio por familia de S/. 1,324 (US\$ 30) (ver D. Horton, 1975c pp. I 15-16). Pero fue posible distribuir esa cantidad, que no se entrega en efectivo a los comuneros sino que se utiliza en proyectos de desarrollo comunal, debido a la moratoria en el pago de la deuda agraria. Cuando ésta tenga que ser pagada la cantidad a distribuir será mucho menor o nula (ver E. Montoya et al. 1974).
- 8/ Como se indica en la nota 6/ he considerado extensiones típicas de 4.5 has. estandarizadas en la costa y 3.5 en la sierra.
- 9/ No he incluido las tierras forestales que serán adjudicadas por la dificultad de encontrar una ponderación adecuada para estandarizarlas, ya que no se sabe si son o no explotadas y cuál es su posible rendimiento. Además no figuran en muchas estadísticas o figuran confundidas con otras categorías. Su importancia es muy marginal por lo que esta omisión tiene muy poca importancia: la meta de la DGRA y AR considera que un 4% de las tierras adjudicadas serán forestales.

- 10/ No he incluido los puestos de trabajo permanentes que se pueden llegar a crear en las tierras adjudicadas a CC que son operadas bajo formas colectivas ("empresas comunales" y "cooperativas comunales"), con excepción de las comunidades de Piura, por considerar que el volumen de estas empresas con existencia práctica real es muy reducido. Con excepción de las de Piura, las tierras adjudicadas a comunidades han sido en su totalidad consideradas como descentralizadas. Ver Anexo I.
- 11/ En todos los casos dentro de este trabajo al hablar de "Sierra" incluyo también las áreas de Ceja de Selva que son objeto de R.A.
- 12/ Las "Parcelaciones por Iniciativa Privada", reguladas por el Título II de la Ley, autorizaban a los hacendados a dividir sus tierras en lotes inferiores a los mínimos inafectables, los que se debían poner privadamente en ventas bajo ciertas condiciones.
- 13/ Los "Derechos Preferenciales de los Feudatarios", regulados por el Título XV de la Ley, consisten en otorgar a los campesinos ocupantes de las áreas descentralizadas de las haciendas (feudatarios) el derecho preferencial para ser adjudicatarios de las parcelas que conducen.
- 14/ Un análisis de las posiciones de este sector y su movilización en defensa de sus intereses puede verse en J.M. Mejía, 1973.
- 15/ Un análisis de la resistencia contra las parcelaciones por iniciativa privada, especialmente en el simbólico caso Huando, puede verse en J.M. Mejía y R. Díaz, 1975 y en F. Eguren, 1975.
- 16/ Hay una inconsistencia entre esta opinión y la tradición del pensamiento socialista (donde presumiblemente este grupo se incluye a sí mismo), según la cual en la sociedad burguesa el poder de las clases trabajadoras no deriva de su acceso a la propiedad y control de importantes medios de producción sino precisamente de su carencia de él.

- 17/ Un análisis sobre las diferencias de posiciones dentro del gobierno en relación con la línea a aplicar en la R.A. puede verse en Debate Socialista N° 3.
- 18/ Véase en relación con esto las referencias citadas en la Nota 15/.
- 19/ Los hasta el momento poco exitosos intentos de formar explotaciones colectivas dentro de las comunidades en base a las tierras adjudicadas no tienen importancia práctica a estos efectos. Ver Nota 10/.
- 20/ No siempre sucedía así, sin embargo, pues algunos ingenios molían caña de haciendas distintas, denominadas "satélites" o "sembradores", pero la significación cuantitativa de esto no es grande.
- 21/ Un análisis del carácter de este tipo de haciendas y fundos, así como una tipología de empresas agrarias en América Latina puede verse en D. Lehmann, 1976. En varios aspectos el presente trabajo se encuentra en deuda con el de Lehmann.
- 22/ Un análisis muy interesante de las relaciones de producción anteriores a la R.A. en estas haciendas puede verse en J. Martínez Alier, 1973.
- 23/ Sobre la formación de las comunidades puede verse K. Spalding, 1975; sobre su evolución y situación en el presente siglo T.R. Ford, 1955.
- 24/ Ver F. Eguren, 1975, que estudia las características de este sector.
- 25/ Lo mismo se aplica a los medianos empresarios. Así, por ejemplo, en valles costeros como Piura, Chira, Chancay y Huaura-Sayán, donde el campesinado y proletariado agrícola están fuertemente organizados bajo la conducción de organizaciones de izquierda y se han mostrado muy combativos durante el desarrollo de la reforma, la cantidad de medianos empresarios es muy inferior a la de otros valles como Pisco e Ica donde casi no ha habido movilización.

- 26/ Entiendo por relación tributaria la apropiación por una persona (o clase) de excedente producido por otra persona (o clase) mediante el uso de cierto poder extraeconómico, o sea por métodos distintos de las relaciones de intercambio, como por ejemplo los derechos de propiedad, la violencia, motivos religiosos, etc. La corvée feudal es una relación tributaria típica, al igual que el pago de tributos a un conquistador o la aparcería.
- 27/ Para propósitos de este cálculo he considerado 30 has. forestales = 1 ha. estandarizada.
- 28/ Una pequeña parte de las tierras se paga en efectivo.
- 29/ Se trata de la Corporación Financiera de Desarrollo, un holding estatal con propósitos de desarrollo creado en 1971. Las acciones "D" son nominales e intransferibles por diez años desde su emisión, sirven especialmente para el pago de intereses y amortizaciones de la deuda agraria, y pueden utilizarse para pagar el impuesto a la renta correspondiente en los ingresos generados por el pago de esa amortización e intereses.
- 30/ Datos de la DGPA y AR.
- 31/ La justificación que da el gobierno a este trato especial a los ganaderos es evitar la descapitalización ganadera, lo cual no se ha conseguido totalmente.
- 32/ Hay que tener en cuenta que la fuerte intervención del Estado en otros sectores reduce las posibilidades de invertir en ellos.
- 33/ Puede verse el origen de este mecanismo y las formas en que apareció en distintos proyectos legales de reforma agraria en el Perú en J.M. Caballero, 1975.
- 34/ Por "ganonalismo" se entiende ordinariamente el conjunto de relaciones no sólo económicas sino también de tipo político e ideológico derivado de la dominación ejercida por los ganonales sobre la escena rural. Los "ganonales" son hacendados con status señorial a nivel local.

- 35/ El joven ingeniero o el teniente llegado recientemente a la ciudad provincial, independientemente de lo "revolucionario" que se suponga que es, deberá después de todo decidir entre cortejar a la hija de un rico comerciante local, a la del juez o a la del gamonal o ex-gamonal. Ciertamente no cortejará a la hija de un campesino -al menos si sus intenciones son serias.
- 36/ Algunas industrias sí se han visto afectadas como la fabricación de alcoholes de caña y más recientemente algunos molinos de arroz. Pero se trata de casos menores.
- 37/ Véase sobre esto C. Harding, 1974.
- 38/ Aunque la entrada en cultivo de nuevos terrenos irrigados en el plazo de los próximos 8/10 años va a aumentar en forma importante la oferta de productos agropecuarios, ello también va a coincidir con la entrada en operación de grandes nuevos complejos en el área minera e industrial, lo que hará que la agricultura no gane en posición relativa.
- 39/ Van de Wetering, 1973, ha hecho un intento para medir los efectos a largo plazo sobre la producción y el ingreso de la reforma, basado en el impacto que sobre la producción rural tendrá el efecto de la redistribución del ingreso, utilizando multiplicadores sectoriales. Pero el conjunto de supuestos extremos (por ejemplo el abiertamente introducido de una oferta interna infinitamente elástica de productos agrarios, o el introducido implícitamente de nula elasticidad de ingreso para la importación de productos agrarios), que no representan la situación peruana, hacen que sus conclusiones no sean confiables. Este análisis de tipo keynesiano con precios fijos y multiplicadores de demanda no es a mi juicio el más adecuado para investigar el aumento de la producción agrícola en países subdesarrollados con escasez de tierras; las restricciones por el lado de la oferta, y no la escasez de demanda, son aquí el problema central.

- 40/ Una forma de "leer" El Capital (o al menos el Vol. I) es como una teoría del desarrollo del capitalismo basada en el desarrollo de la división del trabajo.
- 41/ Un análisis teórico de estos problemas acompañado de un comentario específico sobre el Perú puede verse en B. Bradby, 1975.
- 42/ El impuesto sobre la propiedad predial no empresarial no parece haber alterado básicamente esta situación.
- 43/ El problema central en esta cuestión es que si se compara en horas de trabajo simples los productos comprados y vendidos por los campesinos según los precios de mercado, el campesinado resulta claramente perdedor puesto que entrega más horas de las que recibe. Pero hay que considerar que el valor socialmente necesario incorporado en el trabajo del campesino es inferior al del trabajo manufacturero porque su productividad es mucho menor. Además, los bienes manufacturados comprados por el campesinado no son en general reproducibles por éste, quien no tiene por tanto una medida de su valor real. El comercio en estos bienes tiene un cierto carácter de "comercio lejano", lo que introduce un elemento monopolista adicional a las prácticas monopolistas ordinarias de las empresas manufactureras modernas cuando venden dentro del modo de producción capitalista.
- 44/ Ver Decreto Ley 13299 de Mayo 1970.
- 45/ Ver CCF, 1975.
- 46/ R. Webb, 1976 ha estimado que en dólares de 1970 por trabajador el "sector rural tradicional" pierde anualmente 50 por impuestos y 70 por el sistema de precios, y gana 50 por educación, 10 por salud y 20 por inversiones públicas. El saldo es de -40.
- 47/ Ver en particular el Vol. 3, Sección 6, Cap. 47.

- 48/ Separo el grado de acumulación de capital de las medidas encaminadas a racionalizar la producción, ya que algunas de éstas (como por ejemplo las economías de escala alcanzadas reuniendo varias haciendas en una sola empresa) son independientes de la acumulación.
- 49/ Esto debe calificarse de dos maneras. Primero, algunos elementos no capitalistas correspondientes al ámbito cultural y político, tales como las actitudes paternalistas o el poder político de los hacendados en la escena local se mantenían todavía en los años anteriores a la reforma. Segundo, una importante relación tributaria, el yanaconaje, típica en el pasado de estas haciendas, particularmente las transformadas en empresas tipo II, sólo ha desaparecido muy recientemente y continuaba marginalmente existiendo en algunas al iniciarse la reforma.
- 50/ PIAR son los Proyectos Integrales de Asentamiento Rural. Consisten, de un lado, en un sistema de programación de las acciones de R.A. concentrando éstas por áreas. De otro lado, se supone que tales áreas, delimitadas sobre la base de criterios ecológicos, económicos y sociales, deben operar tras la reforma como microregiones económicamente articuladas. Las Centrales de Cooperativas deben integrar una buena parte de los flujos económicos de las empresas situadas dentro del área del PIAR y llevar a cabo la planificación de las actividades agropecuarias en el área. Aunque en el primer aspecto estos proyectos están operando, sus avances hasta la fecha son muy escasos en el segundo.
- 51/ Decreto Supremo 240-69-AP, de Noviembre 1969.
- 52/ Jaroslav Vanek 1970, 1971 ha desarrollado sistemáticamente la teoría económica de un sistema autogestionario. Las ideas de Vanek han tenido mucha influencia en sectores reformistas peruanos.
- 53/ Ver A.V. Chayanov, 1966.

54/ Muchos teóricos autogestionarios, claramente Vanek y la escuela de Cornell separan dentro del valor agregado una parte correspondiente al valor agregado del trabajo y otra el "valor rental" del capital.

55/ Las razones por las que no se ha hecho no son claras, pero dos elementos parecen haber contribuido a ello. Primero, si el mecanismo sugerido se hubiera aplicado hubiera servido para defender la imposición y la acumulación frente a las presiones salariales, pero no el pago de la tierra que es una suma fija anual. Segundo, existiría todavía una manera en que los impuestos y la reinversión serían puestos en peligro. Con el nuevo mecanismo el ingreso básico de los trabajadores no sería el salario sino la parte del ingreso neto de la empresa distribuida al final del año (el valor agregado menos los pagos de la tierra, menos los intereses pagados sobre préstamos menos los impuestos y menos la reinversión). Pero los trabajadores están acostumbrados a recibir un salario semanal y con seguridad no aceptarían cambiarlo por un pago único al final del año. Si son libres para hacerlo aumentarán seguramente sus salarios semanales dejando muy poco e incluso una cantidad negativa para pagar al final de año los impuestos, la tierra y completar los fondos de reinversión. A menos que los trabajadores devuelvan la parte de sus ingresos semanalmente anticipados que no les corresponden de acuerdo al resultado económico al final de año, el Estado se mostrará incapaz de cobrar la tierra y los impuestos y de garantizar los fondos de acumulación deseados. Con seguridad el Estado teme esta situación.

56/ Una excepción debe mencionarse aquí con respecto a una posibilidad, actualmente explorada, de que algunas de estas empresas contribuyan conjuntamente en proyectos de irrigación destinados a poner nuevas tierras bajo cultivo, o cuando son capaces de hacerlo individualmente, como en algunos casos ha sucedido en los últimos años aunque en muy pequeña escala. Pero es difícil ver cómo los trabajadores van a estar dispuestos a aceptar esto si ello va a ir acompañado de la incorporación de nuevos miembros con los que deberán distribuir los beneficios resultantes.

- 57/ Se han producido ya muchos conflictos debido a esto, particularmente entre los trabajadores permanentes (socios) y los eventuales (no socios) que insisten en convertirse en socios de las empresas.
- 58/ Un análisis de esta contradicción puede verse en Debate Socialista N° 4.
- 59/ Véase la parte del Estudio CIDA-Ecuador en S. Barraclough, 1973.
- 60/ En el Estudio CIDA-Perú hay datos que tienden a confirmar este supuesto, pero es peligroso apoyarse en ellos porque no están especificadas las cantidades de las tierras.
- 61/ No en todos los casos pero sí en la mayoría se paga el salario mínimo legal. Horton calcula que en estas empresas los salarios reales se han triplicado con la reforma.
- 62/ La efectividad de la Ley depende de: a) el deseo o no del gobierno de expropiar o no todas las tierras sujetas a relaciones tributarias independientemente del tamaño; b) el temor que esto pueda inducir entre los dueños; c) su capacidad de disfrazar esas relaciones.
- 63/ Estas reacciones son muy similares a las de los grandes propietarios cuando Bustamante en 1947 intentó regular los sistemas de tenencia.
- 64/ Esto debe ser tomado con reserva en relación a las empresas tipo IV, por las razones mencionadas cuando hice su análisis.
- 65/ Una de las características del control sobre las empresas, especialmente las pequeñas, es que éste tiene en muchos aspectos un carácter negativo más que positivo. La empresa es relativamente libre de tomar sus decisiones mientras no se salga de las normas estipuladas. Algo similar sucede con los gerentes y personal técnico. Los trabajadores tienen cierta libertad para despedir al gerente o empleados con funciones técnicas (siempre que no hayan sido incorporados como socios), pero la tienen menor para contratar a quien quieren como gerente.

REFERENCIAS

- Alvarez, L., 1974: Memoria de Bachillerato, Programa de Ciencias Sociales, Universidad Católica del Perú, 1974.
- Banco Central de Reserva del Perú (BCR), 1974: Cuentas Nacionales del Perú 1960-73, Lima, 1974.
- Barraclough, S., 1973: Agrarian Structure in Latin America, D.C. Heath and Co., Lexington Massachusetts, 1973.
- Bourricaud, F., 1967: Pouvoir et Société dans le Pérou Contemporain, Paris, 1967.
- 1971: "Notas sobre la Oligarquía en el Perú"; en La Oligarquía en el Perú, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1971.
- Bradby, B., 1975: The Destruction of Natural Economy; en Science and Society Vol. 4, N° 2, Mayo, 1975.
- Bravo Bresani, J., 1971: "Mito y Realidad de la Oligarquía Peruana"; en La Oligarquía en el Perú, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1971.
- Caballero, J.M., 1975: Aspectos Financieros de las Reformas Agrarias: Elementos Teóricos y Experiencias Históricas, Universidad Católica del Perú Publicaciones CISEPA, Serie Documentos de Trabajo N° 25, Lima, 1975.
- Chayanov, A.V., 1966: Peasant Farm Organization, editado por D. Thomer, A.E.A. 1966.
- Confederación Campesina del Perú (CCP), 1975: Estudio sobre el Problema del Algodón, Lima, 1975.
- Convenio, 1973: Convenio Ministerio de Agricultura, Agencia Internacional para el Desarrollo, Fundación para el Desarrollo Nacional: Estudio de Evaluación del Problema de Carnes en el Perú, Lima, 1973.
- Convenio, 1970: Convenio para Estudios Económicos Básicos: Aspectos Sociales y Financieros de un Programa de Reforma Agraria, Ministerio de Agricultura, Lima, 1970.
- Debate Socialista N° 3: Lima, 1973.
- N° 4: Lima, 1974.
- Díaz, R. y Mejía J.M., 1975: Ver Mejía.
- Eguren, F., 1975: Reforma Agraria, Cooperativización y Lucha Campesina, DESCO, 1975.

- Favre, H., 1971: "El Desarrollo y las Formas de Poder Oligárquico en el Perú" en La Oligarquía en el Perú, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1971.
- Figueroa, A., 1973: El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución del Ingreso; en Apuntes N° 1, Universidad del Pacífico, Lima, 1973.
- Fitzgerald, E.V.K., 1976a: The State and Economic Development: Peru since 1968, Cambridge University Press, Cambridge, 1976.
- 1976b: Peru The Political Economy of an Intermediate Regime, en Journal of Latin American Studies, en prensa.
- Ford, T.R., 1955: Man and Land in Peru; The University of Florida Press, Florida 1955.
- Hardin, C., 1974: Agrarian Reform and Agrarian Struggles in Peru, Centre of Latin American Studies, University of Cambridge, Working Papers, Mayo 1974.
- Horton, D., 1975a: Land Reform and Group Farming in Peru, BIRF, Studies in Employment and Rural Development, N° 23, Washington, Junio 1975.
- 1975b: Land Reform and Reform Enterprises in Peru, BIRF, Studies in Employment and Rural Development, N° 24, Washington, Junio, 1975.
- 1975c: Peru: Case Study Volume, BIRF, Studies in Employment and Rural Development, N° 22, Washington, Junio 1975.
- La Porte, L. y Petras, J., 1971: Ver Petras.
- Lehmann, D., 1976: A Theory of Agrarian Structure: Typology and Paths of Transformation in Latin America, University of Cambridge, Centre of Latin American Studies, mimeo.
- Mac Lean, R., 1965: La Reforma Agraria en el Perú: Cuadernos de Sociología, Instituto de Investigaciones de la Universidad Autónoma de México, México 1965.
- Martínez Alier, J.M., 1973: Los Huacchilleros del Perú, Ruedo Ibérico, París, 1973.
- Mejía, J.M., 1973: Una Coyuntura del Proceso de Reforma Agraria: La Movilización de los Pequeños y Medianos Propietarios, Memoria de Bachillerato, Universidad Católica del Perú, Programa de Ciencias Sociales, 1973.
- Mejía, J.M. y Díaz, R., 1975: Sindicalismo y Reforma Agraria en el Valle de Chancay, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1975.

- Montoya, R. et al, 1974: La SAIS Cahuide y sus Contradicciones; Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, 1974.
- Oficina Nacional de Estadística y Censos (ONEC), 1973: Censo Agropecuario de 1972, Resultados Provisionales, Lima, 1973.
- Petras, J. y La Porte, L., 1971: Perú: ¿Transformación Revolucionaria o Modernización?; Amorrortu, Buenos Aires, 1971.
- Pike, F.B., 1967: The Modern History of Peru, Weidenfeld and Nicholson, Londres, 1967.
- República del Perú: Decreto Ley 17716, Junio 1969.
- Decreto Ley 19299, Mayo 1970.
- Decreto Supremo 240-69-AP, Noviembre 1969.
- Roca, S., 1975: Las Cooperativas Azucareras del Perú: Distribución del Ingreso; ESAN, Lima, 1975.
- Smith, C.T., 1975: The Regional Impact of Agrarian Reform in Peru: Centre of Latin American Studies, Liverpool, 1975.
- Valderrama, M., 1976: Introducción a una Cronología de la Reforma Agraria Peruana, Universidad Católica del Perú, mimeo.
- Van de Wetering, H., 1970: La Reforma Agraria: Un Enfoque Dirigido a Medir su Impacto en la Economía Provincial. Ministerio de Agricultura, 1970.
- 1973: The Demand Induced Impact of Land Redistribution: LTC N° 91, University of Wisconsin, Julio, 1973.
- Vanek, J., 1970: The General Theory of Labour-Managed Market Economics, Ithaca (N.Y.) 1970.
- 1971: The Participatory Economy: an Evolutionary Hypothesis and a Strategy for Development, Ithaca (N.Y.), 1971.
- Webb, R., 1972: The Distribution of Income in Peru: Woodrow Wilson School, Princeton University, Discussion Paper N° 26, 1972.
- 1973: Government Policy and the Distribution of Income in Peru: Woodrow Wilson School, Princeton University, Discussion Paper N° 39, 1973.
- Zaldivar, R., 1971: Elementos para un Enfoque General de la Reforma Agraria Peruana, Cuadernos Agrarios N° 1, Lima, 1971.

PUBLICACIONES DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMIA  
DE LA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU

Libros

ADOLFO FIGUEROA, Estructura del Consumo y Distribución de Ingresos en Lima Metropolitana, 1968-1969.

Revista "Economía"

Volumen I / Nº 1, Diciembre 1977.

ROBERTO ABUSADA, "Política de Industrialización en el Perú, 1970-1976".

ADOLFO FIGUEROA, "La Economía Rural de la Sierra Peruana".

ROSEMARY THORP y G. BERTRAM, "Industrialización en una Economía Abierta: El Caso del Perú en el Período 1890-1940".

ADOLFO FIGUEROA, JAVIER IGUÍÑIZ, MARIE-EVE MULQUIN, IVAN RIVERA, JOSE VALDERRAMA, "La Economía Peruana en 1976".

Volumen I / Nº 2, Agosto 1978.

CARLOS SEMPAT ASSADOURIAN, "La Producción de la Mercancía Dinero en la Formación del Mercado Interno Colonial".

JOSE MARIA CABALLERO, "Los Eventuales en las Cooperativas Costeñas Peruanas: Un Modelo Analítico".

JAVIER IGUÍÑIZ ECHEVERRÍA, "Ciclos en la Economía Peruana y Crisis Actual: Avances de una Investigación".

PATRICK SAINT POL, "Sustitución de Importaciones, Producto Potencial y la Crisis de Coyuntura".

ADOLFO FIGUEROA, JAVIER IGUÍÑIZ, JOHN KUIPER, MARIE-EVE MULQUIN, ISMAEL MUÑOZ, PATRICK SAINT POL, JOSE VALDERRAMA, "La Economía Peruana en 1977".

Publicaciones CISEPA

Serie: Documentos de Trabajo

- Nº 8 ADOLFO FIGUEROA, "El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú (1968-1972)", Julio, 1973. Publicado en Apuntes (Lima) Nro. 1, 1974; Revista Interamericana de Planificación (Bogotá), Vol. VII, Nº 26, 1973; A. Foxley (ed.) Distribución de Ingresos (México: Fondo de Cultura Económica, 1974); A. Foxley (ed.) Income Distribution in Latin America (Cambridge University Press, 1975) y en A. Figueroa y R. Webb, La Distribución del Ingreso en el Perú (Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1975).
- Nº 9 MAXIMO VEGA-CENTENO, "El Financiamiento de la Pequeña Industria" Mayo, 1973.
- Nº 10 CESAR PEÑARANDA, "El Impacto de las Reformas Actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú: Aspectos Adicionales y Comentarios". Enero, 1974. Publicado en Apuntes (Lima); Año 1 Nro. 2, 1974.
- Nº 11 OSCAR MILLONES D., "La Oferta de los Productos Agrícolas Alimenticios a la Zona Urbana". Marzo, 1973.
- Nº 12 ROBERTO ABUSADA-SALAH, "Propiedad Social: Algunas Consideraciones Económicas". Octubre, 1973. Publicado en Economic Analysis and Workers' Management (Belgrado), 1974.
- Nº 13 LUIS PASARA, "Propiedad Social: La Utopía y el Proyecto". Octubre, 1973.
- Nº 14 CESAR PEÑARANDA, "Anteproyecto de Decreto Ley de la Propiedad Social: Comentarios y Planteamientos Alternativos". Enero, 1971.
- Nº 15 ADOLFO FIGUEROA, "Visión de las Pirámides Sociales: Distribución del Ingreso en América Latina". Marzo, 1974. Publicado en Ensayos ECIEL (Rio de Janeiro) Año 1 Nro. 1, 1974; Latin American Research Review, Vol. XI, Nº 2 1976; El Trimestre Económico, Nro. 176, Octubre-Diciembre 1977.
- Nº 16 MAXIMO VEGA-CENTENO, "Tipo de Cambio Paridades y Poder Adquisitivo en el Grupo Andino". Mayo, 1974. Publicado en Ensayos ECIEL (Rio de Janeiro) Año 1, Nro. 2, Julio, 1975.
- Nº 17 JORGE TORRES Z., "Análisis de la Estructura Económica de la Economía Peruana". Mayo, 1974.
- Nº 18 RUFINO CEBRECO, "Sistemas Tributarios y Competencia Comercial: Estudio del Grupo Andino". Mayo, 1974.

- Nº 19 MICHEL CHOSSUDOVSKY, "Hacia el Nuevo Modelo Económico Chileno-Inflación y Redistribución del Ingreso (1973-1974)". Mayo, 1974.
- Nº 20 ARMANDO ZOLEZZI, "El Sistema Tributario Peruano". Mayo, 1974.
- Nº 21 PATRICIA WILSON, "Influencias Institucionales en el Desequilibrio Espacial del Perú: La Regionalización de las Inversiones Públicas". Julio, 1975.
- Nº 22 RUFINO CEBRECO, "El Empleo y el Desempleo en el Perú". Julio, 1974.
- Nº 23 ROSEMARY THORP, "Industrialización en una Economía Abierta: El Caso del Perú en el Período 1890-1940". Diciembre, 1974. Publicado en Economía (Lima), Vol. 1, Nº 1, Diciembre, 1977.
- Nº 24 JAVIER IGUÍÑIZ, "Algunas Tendencias en la División Internacional del Trabajo". Abril, 1975.
- Nº 25 JOSE M. CABALLERO, "Aspectos Financieros en las Reformas Agrarias: Elementos Teóricos y Experiencias Históricas en el Perú". Mayo, 1975.
- Nº 26 MAXIMO VEGA-CENTENO, "El Desarrollo Económico del Perú y la Integración Andina". Julio, 1975. Publicado en E. Tironi (ed.) Pacto Andino. Desarrollo Nacional e Integración Andina. (Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1978).
- Nº 27 ADOLFO FIGUEROA, "Estructura Social, Distribución de Ingresos e Integración Económica en el Grupo Andino". Julio, 1975. Publicado en Ernesto Tironi (ed.) Pacto Andino, Carácter y Perspectivas (Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1978).
- Nº 28 HERACLIO BONILLA, "La Emergencia del Control Norteamericano sobre la Economía Peruana: 1850-1930". Noviembre, 1975.
- Nº 29 CESAR PEÑARANDA, "Integración Andina: Dimensionamiento del Mercado Subregional y Distribución de Ingresos". Febrero, 1976. Publicado en Ensayos ECIEL (Rio de Janeiro), Nº 3, Agosto, 1976.
- Nº 30 KENNETH JAMESON, "Industrialización Regional en el Perú". Abril, 1976.
- Nº 31 ROBERTO ABUSADA-SALAH, "Utilización del Capital Instalado en el Sector Industrial Peruano". Agosto, 1976.
- Nº 32 PATRICK SAINT POL, "La Inflación en el Perú: Una Interpretación". Setiembre, 1976.
- Nº 33 JORGE TORRES Z., "Protecciones Efectivas y Sustitución de Importaciones en el Perú". Diciembre, 1976.

- Nº 34 JOSE M. CABALLERO, "Reforma y Reestructuración Agraria en el Perú". Diciembre, 1976.
- Nº 35 RUFINO CEBRECO, "Construcción de Vivienda y Empleo". Abril, 1978.
- Nº 36 ADOLFO FIGUEROA, "La Economía de las Comunidades Campesinas: El Caso de la Sierra Sur del Perú". Mayo, 1978.
- Nº 37 IVAN RIVERA F., "La Crisis Económica Peruana: Génesis, Evolución y Perspectivas". Julio, 1978.
- Nº 38 MAXIMO VEGA-CENTENO, "Planificación, Precios y Presupuestos Familiares: Lima: 1961-1977". Abril, 1979

Serie: Ensayos Teóricos

- Nº 1 ADOLFO FIGUEROA, "Algunas Notas sobre la Teoría de la Producción". Setiembre, 1973.
- Nº 2 ROBERTO ABUSADA-SALAH, "Optima Utilización del Capital Instalado en Empresas con Participación de los Trabajadores en la Gestión". Marzo, 1974.
- Nº 3 MICHEL CHOSSUDOVSKY, "Análisis de Insumo Producto". Setiembre, 1974.
- Nº 4 JOSE M. CABALLERO, "Notas sobre la Renta de la Tierra". Julio, 1975.
- Nº 5 JAVIER IGUÍÑIZ, "La Crítica de Georgescu-Roegen a la Teoría Económica". Julio, 1975.
- Nº 6 ROBERTO ABUSADA-SALAH, "El Nivel de Utilización del Capital Instalado y la Especificación de la Función de Producción". Agosto, 1976.
- Nº 7 JAVIER IGUÍÑIZ, "Valor, Distribución y Clases Sociales: Adam Smith, David Ricardo". Agosto, 1976.
- Nº 8 JORGE VEGA CASTRO, "Una Nota Acerca de las Interrelaciones entre Tarifas Efectivas y Tarifas Nominales". Abril, 1978.
- Nº 9 JORGE VEGA-CASTRO, "Una Exposición de la Teoría de Protección Efectiva". Julio, 1978.

Pedidos al:

Departamento de Economía  
Apartado 12514  
Lima, 21

Teléfono: 62-2540 Anexo 256.