

Cultura, mercados y economías campesinas en los Andes

Enrique Mayer

Introducción

Al comenzar el siglo XXI, en la sierra y grandes partes de la costa y selva predomina numéricamente la economía campesina cuyas raíces son milenarias y que son capaces de domesticar el difícil medio ambiente y forjar civilización. Se caracteriza por ser una economía agraria, de pequeña escala y por estar fundamentalmente organizada con una base familiar. En muchas partes de la sierra, las familias se organizan en comunidades. Son también las regiones en las que las raíces de la civilización andina y el impacto de la administración colonial dejaron muchos elementos de una cultura propia, una organización social diferente a la comúnmente adoptada en el mundo castellano-hablante y urbano. También, como bien se sabe, este universo campesino tiene la mayor concentración de altos índices de pobreza. A pesar de las esperanzas y esfuerzos que se hacen por hacer que la pobreza sea superada, no podemos asumir que el campesinado en nuestros países va a desaparecer tan rápida y fácilmente.

Aunque se ha implantado un neoliberalismo en todo el continente, esto no hace que los campesinos de nuestros países se hayan convertido de la noche a la mañana en microempresarios. Han habido, sí, cambios de etiquetas, rótulos y conceptos, algunos nuevos, otros que rescatan enfoques que por algún tiempo fueron opacados por el abrumante debate marxista de los años setenta y ochenta.

Por el peso demográfico que tiene la economía campesina, también es importante la contribución académica de estudiosos peruanos hacia un mejor entendimiento de las particularidades de las economías campesinas de los Andes, que ya tiene larga trayectoria intelectual, como lo demuestran las excelentes evaluaciones históricas de Ramón Pajuelo (2000) y Jürgen Golte (2000). Porque

soy huancaíno, resalto aquí a tres autores serranos: César Fonseca (huanuqueño), Adolfo Figueroa (ancashino) y Efraín Gonzales de Olarte (cusqueño). Trato de ponerlos en un contexto más internacional y ubicar sus contribuciones al debate en la actual época postmarxista.

César Fonseca enfocó el tema de las economías campesinas desde "adentro", destacando la perspectiva de los propios actores quechua-hablantes. Su base fue su trabajo de campo de largo alcance, marcado por una profunda compenetración, fluidez en el quechua regional, así como su propia historia personal, pues nació en Llata, departamento de Huánuco y creció en la sierra central peruana. Su trabajo de campo en la vecina Quebrada de Chaupiwara (provincia de Daniel A. Carrión, departamento de Pasco) como parte del equipo multidisciplinario dirigido por John V. Murra, se plasmó en su tesis doctoral.

Aquí relaciono el trabajo de Fonseca con los trabajos de mi colega norteamericano, Stephen Gudeman, quien junto con su estudiante colombiano Alberto Rivera, recogió ideas, conceptos y construcciones operativas respecto a sus sistemas económicos en los años ochenta, en conversaciones con los campesinos, en las zonas rurales de ese país. A partir de ellas, Gudeman y Rivera elaboraron un modelo teórico relacionándolo con fundamentos de teorías clásicas y neoclásicas de los padres fundadores de la disciplina económica. Gudeman y Rivera (1990) proponen un fascinante modelo, que ellos llaman la economía de la "casa", cuya lógica y racionalidad cultural, según sostienen, es diferente y contrasta al de una empresa o corporación.

Deseo indicar cómo los trabajos de Gudeman y Rivera tienen un interesante antecedente en el trabajo de nuestro colega César Fonseca. El trabajo de Fonseca no se conoce con tanta amplitud fuera del Perú. Sin embargo, su tesis doctoral antecede una década (1972) al cuidadoso análisis prestado por Gudeman y Rivera, especialmente si atendemos los conceptos que los agricultores usan en la práctica, cuando reflexionan sobre sus actividades económicas. Y aunque Fonseca tampoco conocía los trabajos de Gudeman, como veremos, los paralelos son muy relevantes. En los años setenta y ochenta en que Fonseca y yo trabajábamos juntos, algunos de nuestros colegas criticaron nuestro enfoque por ser demasiado "culturalista". Lo curioso es que ya en 1986 Gudeman rescataba la idea que economía es un fenómeno cultural —en su libro *Economics as culture*— idea que con la pérdida de vigor del modelo marxista, vuelve a recuperar fuerza y por eso vale la pena releer a Fonseca hoy.

Figueroa y Gonzales de Olarte son en cambio, economistas de formación y profesión, cuya relación con la antropología es indirecta. Economistas y antropólogos debaten sobre la base misma del acto económico. Los economistas dicen que en todo acto económico está subyacente el esfuerzo de maximizar beneficios y/o minimizar costos —principio básico de la disciplina económica— que los antropólogos califican ser un análisis formal. En contraposición, los

antropólogos sustantivistas afirman, que los sistemas económicos al estar encuadrados dentro de un marco social y cultural, sólo se pueden entender desde la lógica propia del contexto local. Ambos maestros analizados aquí combinan muy bien el formalismo de su disciplina, con un profundo conocimiento de las condiciones culturales locales de la sierra peruana. Como veremos, también hay confluencias entre Figueroa y Gonzales con una concepción culturalista de la economía campesina, ejemplificadas en el trabajo de Gudeman. A todos los autores que analizo aquí les preocupa entender los criterios prácticos y operativos con los que los agricultores de los Andes organizan sus vidas, cada uno desde su propia perspectiva disciplinaria. Aquí mi intención es resaltar cómo confluyen.

En el contexto de este artículo, es importante reconocer desde un principio la complicada naturaleza de la unidad familiar campesina. En el esquema de la economía clásica, la separación entre la familia y la empresa es fundamental. La familia es la unidad que posee los activos tales como tierra, trabajo y capital (Escobal, Saavedra y otros, 1998), y también es la unidad básica de consumo generadora de la demanda. Con los ingresos generados de la cesión de sus activos, la familia compra en el mercado los productos para su consumo. Las empresas, a su vez, producen los bienes que las familias demandan y las venden a las familias consumidoras para así cubrir sus costos. La necesidad de obtener ganancias es fundamental para la operación de la empresa (más no para la familia), ya que en condiciones de libre mercado, la competencia empuja a las empresas a encontrar los niveles de eficiencia que les aseguren continuar como actores en el mercado. La separación entre familia y empresa, con su correlato del mercado como ente mediador, es fundamental en el esquema neoclásico. Participar en el mercado, dice la ideología neoliberal —que recurre a la teoría neoclásica para sustentar su argumento— asegura la eficiencia.

El problema de la economía campesina es que el desdoblamiento entre familia consumidora y empresa productora no es tan obvio, ya que la familia campesina es productora y consumidora a la vez. En el análisis de Figueroa y de Gonzales el desdoblamiento analítico, en función a la doble cara de la unidad doméstica, es manejada con mucho cuidado y constituye un aporte muy valioso.

Antes de seguir, es necesaria una aclaración terminológica. La unidad económica campesina —precisamente por su complejidad como unidad de producción, de consumo y poseedora de activos— ha sido nombrada de varias formas. Utilizo entonces varios términos intercambiabilmente: 'unidad doméstica', 'unidad familiar', 'campesino (a)', todos traducibles al término inglés *household*, término que ha adquirido mayor importancia teórica en el mundo anglosajón, y cuya traducción a "hogar" no siempre me parece muy feliz. Gudeman usa *house* (casa) para distinguir la economía que se autoabastece con su propia producción, para contrastar esa racionalidad con la de una corporación o empresa, que se nutre del mercado. Fonseca contrasta la economía del autoabastecimiento con la

"economía mercantil" que se lleva a cabo simultáneamente en el seno del hogar. Golte y De la Cadena (1983) hablan de la "codeterminación" entre la racionalidad del mercado y la de autoabastecimiento.

Lo que trato de hacer aquí es poner en diálogo a economistas y antropólogos al sintetizar los trabajos de Fonseca, los míos, los de Gudeman y los de Figueroa y Gonzales de Olarte en un conjunto que gira alrededor de la pregunta: ¿Cuál es la relación entre la unidad doméstica campesina y el mercado?

Las unidades domésticas andinas y sus mercados

La verdad es que no hay buenos modelos para representar la relación entre los sistemas económicos propios de los campesinos con base en la unidad doméstica y el mercado. La dificultad comienza con el mismo concepto de unidad doméstica como fundamentalmente opuesta al mercado, ya que el concepto presupone, desde el principio, que la unidad familiar doméstica, al producir lo que necesita para su autoconsumo, no necesita del mercado. Los antropólogos que han investigado la estructura de las unidades domésticas tienden a tratar al mercado como fenómeno periférico a la organización de la unidad doméstica. Por ejemplo, una lectura del trabajo de Gudeman y Rivera (1990) da la impresión que la 'casa' se caracteriza por su aislamiento e independencia, cuyos miembros persiguen un sólo fin, el de la autarquía.

En contraste, los modelos microeconómicos de economistas, a su vez tienden a distorsionar el concepto de economía doméstica, al forzar la unidad doméstica a compatibilizarse dentro del marco del modelo de lo que es una pequeña empresa, que sí necesita del mercado para existir. Si se acepta la premisa que la estructura de una unidad familiar campesina es diferente al de una pequeña empresa, entonces de partida, la relación entre estas unidades y el mercado resulta problemática.

Sin embargo en la realidad, no existen unidades domésticas puras sin relación al mercado. De allí que comúnmente se afirma que la integración de éstas al mercado es parcial. Esta observación no es útil ya que la palabra 'parcial' explica muy poco. Tratando de esclarecerlo, argumentaré aquí que existen por lo menos tres esferas de intercambio que vinculan a la unidad doméstica con el mundo exterior. Primero son los vínculos sociales que las unidades domésticas desarrollan con otras, y por cuyas conexiones fluyen bienes y servicios. Segundo, hay un mercado nacional que opera con dinero que penetra profundamente en las estructuras internas de la unidad. Y por último, existe una tercera esfera, que llamaré el "espacio intermedio" porque opera entre los márgenes del mercado y el de las relaciones sociales.

El concepto de esfera de intercambio fue definido por Paul Bohannon (1963: 246) como: "Un espacio en el que los bienes que una sociedad considera intercambiables se distribuyen en dos o más esferas mutuamente excluyentes, cada una de ellas marcada por institucionalización específica y con valores morales

diferentes". Por ejemplo, la producción de una unidad doméstica se puede dividir en dos esferas, una para el autoconsumo y la otra para el mercado. Las esferas se reconocen porque tienen modos de intercambio diferenciados. En nuestro ejemplo, la compra-venta es diferente a la manera como se reparten los alimentos para el autoconsumo entre los miembros de un hogar. Las esferas también indican cuáles son las relaciones sociales apropiadas entre las personas y cómo es que se ha de proceder, y con qué modo de intercambio. Así, en el mercado impersonal uno puede comprar y vender y buscar el lucro sin mayor problema, mientras que con los vecinos y parientes hay que cuidarse para cumplir adecuadamente con las normas de reciprocidad que dan la pauta de los intercambios entre ellos, mientras que al interior del hogar la asignación de los alimentos puede regirse por criterios de necesidad de los involucrados, o alternativamente, por la dominación de los adultos sobre los niños, o las desavenencias entre los deseos de consumo masculinos opuestos a los femeninos.

La esfera mercantil es la que ha sido materia de definiciones rigurosas y mucha elaboración teórica, a su vez que, también ha sido materia de mucha discusión ideológica. Se debate mucho, por ejemplo, si habían o no mercados en el sistema económico incaico (Mayer, 1974b; Mayer, 2002: cap 2), hasta qué punto éste penetró o no en la colonia y la república (Harris, Larson, Tandeter, 1987) y también si el mercado se ha expandido, globalizado o encogido. Las características internas de los mercados también importan. Por ejemplo, se busca distinguir entre aquellos mercados en los que los mecanismos de oferta-demanda y precio funcionan a plenitud (Bohannon and Dalton, 1965: 1) de otros donde estos tres elementos no están plenamente desarrollados (mercados incompletos o protomercados). En cuanto a su eficacia, sabemos que los mercados pueden ser perfectos, imperfectos, monopólicos, monopsónicos, estables o volátiles. Las características, magnitudes y el crecimiento de los mercados son importantes puntos de apoyo en cualquier debate sobre el desarrollo. El tipo de mercado presente en una región dice mucho sobre la presencia o ausencia del capitalismo (Flores Galindo, 1977; Orlove, 1977; Burga y Reátegui, 1981), y la globalización, y por tanto, son consideraciones importantes en cuanto al impacto que tienen en modificar las relaciones sociales en pequeña y gran escala (Montoya, 1970; Montoya, 1980). Hay varias clases de mercados: mercados de valores, mercados de futuros (en el que se venden cosechas aún no recogidas), los de productos primarios de comercio internacional, distinguidos de los mercados nacionales o los mercados urbanos de alimentos, etc. También existen mercados y ferias rurales para campesinos. Muchos antropólogos los estudiaron entre los años cincuenta y setenta (Valcárcel, 1946; Mintz, 1974; Geertz, 1963; Tax, 1963; Skinner, 1974; Belshaw, 1965; Bohannon y Dalton, 1965; Malinowski y de la Fuente, 1982; Plattner, 1998), en distintos contextos quienes describen las funciones que estos mercados cumplen para los pobladores rurales, a su vez que especifican cuáles son las diferencias entre

éstos y otros tipos de mercados. Gudeman y Rivera (1990:143) nos dan un buen resumen:

La población rural comienza desde el punto de vista de las capacidades y las necesidades del hogar, y usan el mercado no para ganarse la vida, pero para comprar lo que ellos no pueden producir y para almacenar lo que no pueden guardar... La población rural no vende para obtener dinero como un fin en sí, ni tampoco atesora el dinero como una forma de guardar la riqueza, aunque la gente sí mantiene pequeñas cantidades de billetes y monedas en casa... el proceso circulatorio del mercado sirve para reasignar bienes entre los hogares.

Trato de distanciarme del excesivo funcionalismo que caracterizaban los estudios de mercados y ferias campesinas de esa época mencionados arriba, y también hago salvaguardia del debate pro y anti 'chayanov-marxistante' sobre el impacto del capitalismo en las zonas rurales del tercer mundo provocado por David Lehman (1985).

Argumentaré que una manera interesante de abordar el tema es tratar al mercado monetario (siguiendo en parte sugerencias de Adolfo Figueroa y Efraín Gonzales de Olarte), en el cual participan los hogares rurales, como análogos a la manera que los economistas abordan la relación entre la economía nacional con el mercado internacional¹. Esta aproximación permite hacernos buenas preguntas ya que los modelos de los economistas del comercio internacional nos obligan a prestar atención a tres temas fundamentales. Primero, los economistas diferencian el sector de mercado nacional (interno) del comercio exterior de exportaciones e importaciones, un punto que también es importante en la economía doméstica. Segundo, el comercio internacional monitorea un doble flujo, el flujo de bienes y servicios que cruzan las fronteras internacionales por un lado, al mismo tiempo que prestan mucha atención a cómo es que la moneda internacional circula entre los mercados nacionales e internacionales del otro lado (las divisas). Tercero, esta analogía estimula a buscar un enfoque sectorial, ya que la economía nacional no es reconocida como una sola, sino por estar compuesta de varios tipos de mercados diferenciados y es reflejo de realidades plurales. También este enfoque evita que se piense en "el" mercado como si fuese una sola inquebrantable entidad conceptual e ideológica (Carrier, 1997).

Aplicando estas ideas, podemos observar que la unidad campesina actúa en un sector doméstico y un sector del mercado. El sector doméstico no sólo se compone de la producción de la unidad que es autoconsumida. Este sector también está constituido por esferas de circulación, en la que las unidades domésticas (en plural) llevan a cabo intercambios localizados con otras unidades, e intercambian bienes y servicios en redes más amplias con agentes de los cuasimercados del

espacio intermedio mencionados más arriba. Sólo el mercado nacional cumple las condiciones de un mercado propiamente dicho, tal como se entiende en la teoría económica (Gonzales de Olarte, 1997). Los otros dos espacios, pueden o no cumplir con todas o algunas de las condiciones, y consecuentemente pueden ser clasificados como mercados o no. Personalmente, encuentro que la rígida demarcación entre mercado y no-mercado a la larga ha resultado poco útil, más bien, debemos reconocer que las esferas de intercambio constituyen un continuo, y lo que deberíamos observar es cómo interactúan entre sí.

Para poder participar en el mercado, la unidad doméstica tiene que asegurar su acceso a la moneda nacional (nuevos soles, pesos bolivianos, o dólares ahora en Ecuador), y este dinero es la divisa internacional de la unidad doméstica. El dinero es emitido por los bancos centrales de cada país y "gotea" hacia el ámbito rural con gran dificultad. Así, para los campesinos, el dinero nacional es su moneda extranjera, ya que ésta es externa a su economía y difícil de conseguir: Es necesario desprenderse de recursos domésticos para poder acceder al dinero, y el precio del dinero es alto. Gudeman y Rivera (1990: 155) dicen que los costos para entrar al mercado se llevan a cabo en condiciones de desventaja comparativa absoluta y con consecuencias adversas para la economía de la 'casa'.

En términos de comportamiento también podemos apreciar que el dinero es similar a las divisas en moneda extranjera para la economía de una nación. Tanto en la casa campesina como en los bancos de reserva, la divisa internacional se guarda cuidadosamente en compartimentos esmeradamente protegidos, rodeado de complejas construcciones simbólicas y culturales que fungen como candados para impedir que sus fondos se escurran. En ambos casos se emplean estrategias específicas para reemplazar los desembolsos y mantener las reservas; en ambos también se prioriza la importancia que se le da a los fondos externos por encima de los locales; y la fuga de divisas a menudo provoca situaciones de crisis. Se argumenta aquí en base a mis trabajos previos con Manuel Glave (Mayer y Glave, 1990, 1992, 1999) que la participación en la esfera del mercado nacional puede a menudo tener efectos perversos sobre la economía doméstica.

Las esferas de gasto y para plata al interior de la unidad doméstica

Aquí quiero disputar el sentido común de que los campesinos sólo venden su excedente. Una mejor aproximación sería entender que lo que ocurre en el interior de un hogar es una pugna permanente entre aquellos recursos designados para el autoconsumo y aquellos asignados para conseguir el dinero.

Según el pionero trabajo de Fonseca de 1972, los campesinos en los Andes monitorean el flujo de bienes, servicios y dinero con tres categorías analíticas culturalmente específicas a su mundo. El esfuerzo cultural busca mantenerlos separados (Fonseca, 1972), al contrario de una empresa comercial que unifica todos sus flujos en un balance anual con una sola medida monetaria. La primera

categoría es el "gasto" que según Fonseca (1972: 151-2) "... [es] traducido de la palabra quechua *pachalapaj*, [y] se refiere estrictamente a un conjunto de bienes y servicios dentro de la esfera de subsistencia". Los campesinos colombianos usan el mismo término: "gastos que cubren las necesidades" (Gudeman y Rivera, 1990: 44)". La segunda esfera es la esfera de dinero (para plata). La tercera es el flujo y reflujo de servicios donados y recibidos mediante el intercambio recíproco de ayuda mutua y oportunidades de trueque. Las tres esferas son maneras prácticas de hacer un seguimiento de los cambios en los flujos de bienes y servicios, similar a un libro de caja.

Cada esfera tiene su propia medida de contabilidad. La contabilidad en la esfera de gasto se lleva en cantidades de bienes reales, tantos sacos de papas, tantas huayuncas de maíz, y arrobas de habas. En muy pocos casos se suman para llegar a un total expresado en una medida común y es poco usual observar que los bienes de la esfera de gasto sean totalizados con una expresión monetaria. Pero las mujeres que controlan esta esfera, tienen una clara idea del surtido y las cantidades de productos que necesitan para mantener a su familia, y también pueden claramente expresar el costo monetario de cada uno de los ítems, si los tuvieran que comprar. La esfera de gasto incluye también los importantes kilos de azúcar, bolsas de fideos, paquetes de sal y botellitas de aguardiente, productos comerciales que se compran en el mercado, el que, como veremos más adelante, absorbe dos tercios del ingreso monetario de la familia.

La esfera para plata se contabiliza en dinero. Incluye no sólo los fondos líquidos en billetes y moneda, pero también aquellos recursos domésticos asignados a la adquisición del dinero. Aquí se contabilizan la chacra asignada a productos para la venta, las papas que utilizan para cocinar el almuerzo que se sirve a los que van a trabajarla, las onzas de hoja de coca, cigarrillos y aguardiente comprados en el mercado, así como los intercambios de mano de obra recíproca, que usa para arar la chacra comercial. Todas ellas forman parte de la esfera que Fonseca denominó para plata, en su trabajo de campo en Chaupiwara. En quechua la expresión para plata es "*chaniyoj*, lo que tiene precio o es convertible en moneda (Fonseca, 1972: 150)". El mismo término en castellano también lo usan los campesinos colombianos (Gudeman y Rivera, 1990: 46). Algunos de los recursos de esta esfera se convierten en dinero vía el mercado, de tal manera que la sustracción de recursos necesarios para la producción de dinero son sumados con mucha ansiedad y esmero. Aun así, el expendio de trabajo familiar de hombres, mujeres y niños incurrido en estas actividades se suman a la esfera de gasto y no en la de plata.

El dinero, considerado como un elemento peligroso, debido a sus propiedades inherentes de liquidez y su tendencia de fugarse con tanta facilidad, tiene que ser manejado con sumo cuidado, siendo además aislado de otros flujos. En esta sentido, Olivia Harris (1987: 251) afirma:

Parece que las mujeres como responsables del presupuesto familiar se oponen a la conversión en dinero si no tienen a la vista una compra determinada para completar el circuito. Esta práctica sirve como resguardo contra la inflación, pero también es una estrategia para evitar que la excesiva fluidez del dinero facilite a que los hombres lo conviertan en bebida, es decir en embriaguez.

La contabilidad en la esfera de servicios es memorizada por los miembros de las familias como tantas deudas a favor o en contra de la familia en *ayni*, *yanapa*, los términos quechua cuzqueños o *waje-waje* y ayuda usados en la sierra central (Mayer y Zamalloa, 1974). En esta esfera se incluye también las obligaciones de parentesco, los compromisos sociales y religiosos que involucran el fondo ceremonial descrito por Wolf (1966) en los que está comprometida la familia a través de su participación en la vida social y cultural con sus familias extensas y comunidades.

Lo importante a recordar es que los rubros de gasto, plata y servicios no son contabilizados con una sola medida de valor. Fonseca (1986: 380) califica esta separación con el término "esferas económicas" para indicar que existe un esfuerzo fundamental de tratar de mantenerlos separados. Señala Fonseca (1986: 380) "En cada esfera las relaciones de producción y los valores culturales son distintos". Es importante anotar que para Fonseca, la separación de esferas para el gasto y para plata no implica que el dinero (o sus productos) sólo se reserve a la esfera para plata². En cuanto al consumo, la esfera para gasto incluye, además de la cosecha que se guarda, todos aquellos productos mercantiles para el consumo, y también lo que se requiere para pasar el cargo. De igual modo, en la esfera para plata se incluyen los intercambios de trabajo recíproco utilizados en la producción de mercancías: "Los campesinos autofinancian su economía en base a las reglas tradicionales y en base a las ventajas que pueden lograr, de vez en cuando, en la esfera mercantil (Fonseca, 1972: 150-152)".

Transferencias

A pesar de que las esferas son de diferentes categorías de contabilidad, el párrafo anterior indica que hay frecuentes transferencias entre las esferas de gasto, servicios y plata. Bienes de consumo comprados en el mercado pierden su valor monetario al entrar en la esfera de gasto y se convierten en kilos de azúcar. El dinero asignado para comprar estos productos se llama para el gasto, y se transfiere de los hombres a las mujeres para indicar la transferencia entre rubros, a pesar que observadores en todas partes de los Andes indican cuan difícil es para las mujeres convencer a los hombres que se les proporcione este dinero (Bourque y Warren, 1981; Deere, 1992). De la misma manera, en el proceso productivo claramente se

transfieren recursos de una esfera a otra, cuando, por ejemplo, se sacan papas de la despensa para alimentar a los trabajadores que están trabajando en un terreno, cuya cosecha es para plata.

Se espera que los hombres den dinero a las mujeres de forma regular para cubrir las necesidades del gasto. Estas, además, a menudo participan en el comercio al menudeo, vendiendo pequeñas porciones de productos domésticos para ganar algo de dinero por su propia cuenta. Son buenos ejemplos de ello la preparación de chicha o de comida para su venta en los días de mercado (Núñez del Prado Béjar, 1975). En las familias encabezadas por mujeres, son ellas quienes pueden asumir fácilmente el manejo del rubro para plata. La bibliografía existente sobre mujeres comerciantes exitosas nos permite modificar la afirmación de que el manejo del dinero es un asunto que está exclusivamente en manos de los varones (Golte y Adams, 1987; Clark, 1994; Buechler y Buechler, 1996; Buechler, 1997; McKee, 1997; Miles y Buechler, 1997; Seligmann, 1989; Babb, 1998; De la Cadena, 2000). Sin embargo, al hacer esto no invalidamos nuestra principal observación: que el flujo de dinero constituye una esfera separada en la economía doméstica, ya sea manejado por varones, por mujeres o conjuntamente por ambos.

El asunto complicado es que estas transferencias de recursos entre las esferas no son contadas como costos de producción. Lo que ocurre entonces es que las transferencias entre rubros no son claramente contabilizadas, y por ello recursos provenientes de la esfera de gasto, involucrados en el proceso productivo comercial, tienden a no ser evaluados en el rubro para plata. Esto no quiere decir que no se hayan llevado cuenta claramente de estos gastos. Las mujeres saben perfectamente cuántos recursos bajo su dominio han sido utilizados en las diferentes actividades agrícolas, e inclusive planifican cuidadosamente cómo han de reemplazarlos. Las transferencias entre una esfera y otra implica el traslado del control sobre ellas, de las mujeres a los hombres. En nuestro estudio de la producción comercial de papa con Manuel Glave (Mayer y Glave, 1992, 1992 y 1999) demostramos que estas transferencias, mediante las cuales la unidad doméstica absorbe algunos de los costos de producción, posibilitan a la unidad doméstica venderlas por debajo de sus costos reales, y así disfrazar ante ellos mismos las pérdidas que incurren.

El calendario agrícola tiene ritmos cotidianos, como también estructuras agronómicas, económicas, rituales e ideológicas. Cada actividad tiene su época, sus ceremonias asociadas, y su manera íntima y familiar de hacerlo. A medida que se acerca la época de llevar a cabo determinada actividad, los miembros de la familia van planificando cómo reunir los recursos necesarios para culminar con la tarea. Por ejemplo, la venta de animales aumenta con el comienzo del año escolar para comprar uniformes, cuadernos y lápices. Los ingresos de una cosecha a menudo se utilizan para financiar el siguiente ciclo. Cuando una familia se compromete a financiar la fiesta patronal de la comunidad, después de sembrar más

terrenos de lo acostumbrado, los hombres se van del pueblo para obtener la plata que se asignará al gasto, requerida por el cargo.

Las necesidades de consumo siempre están en competencia con las necesidades productivas. El dinero interviene en proporciones variables en las diferentes etapas productivas. Los desembolsos en insumos que deben afrontarse al comienzo del ciclo agrícola son los que más preocupan a los agricultores. El costo de la mano de obra, tanto en jornales como en alimentos, también tiende a ocurrir en momentos de mayor escasez de dinero, y en momentos de crisis, la familia tiene que liquidar algunos de sus activos para reemplazar los fondos de dinero. En nuestro estudio sobre la no-rentabilidad de la producción de papas comerciales, Manuel Glave y yo encontramos que por lo general los agricultores consideraban que su producción comercial era "rentable", cuando podían recuperar un poco más del dinero que habían invertido, ignorando las transferencias que incurrieron de la esfera de gasto. Sin contar esos gastos aparecía un pequeño margen de ganancias que se manifestaba en la esfera para plata (Mayer y Glave, 1990, 1992 y 1999). En Piura, cuando los agricultores utilizaban los programas de crédito del Banco Agrario, más o menos la mitad del dinero habilitado se utilizó para el consumo, la otra mitad se invirtió en insumos. Si la venta de la cosecha alcanzaba sólo para devolver el préstamo, los agricultores se declaraban 'invictos' y listos para volver a comenzar el ciclo circulatorio del dinero.

Estos datos deberían alertarnos a modificar algunos de los preconceptos que tenemos sobre las economías campesinas. Los académicos generalmente se imaginan que los campesinos cubren sus necesidades de autoconsumo primero, y solamente después venden su excedente (Lipton, 1968). Eric Wolf (1966) indica su importancia en la distinción que hace entre las calorías mínimas necesarias para la reproducción familiar, y que se distingue de la discusión de cómo se dispone del excedente que viene después. Los modelos marxistas hablan de la necesidad de la reproducción de la economía familiar como prioritaria y a veces único objetivo. En el modelo de la economía de 'casa' de Gudeman y Rivera (1990: 47) se privilegia el mantenimiento y crecimiento de la base (los recursos de la unidad) por encima de los de acumulación de dinero. Pareciera que los campesinos colombianos, tal como Gudeman los representa en su modelo, intentan a toda fuerza alejar al dinero del interior de su economía. La imagen que se presenta así es una visión de capas horizontales de bienes materiales, con una base sólida de bienes de autoconsumo y una capa de excedentes vendibles menor que la de primera, pero implícitamente bien afianzada sobre la base del autoconsumo.

Gudeman y Rivera escriben que los campesinos insisten mucho en un concepto del "portón" que sirve para contener productos "adentro" de la casa, y para controlar qué es lo que sale por sus puertas y qué es lo que entra, y así se parecen en su discurso a políticos proteccionistas reclamando la promulgación de tarifas para impedir la desleal competencia del exterior. Quizás la razón que los

campesinos invocan este modelo tan frecuentemente sea porque justamente ya no funciona. Sugiero que un modelo más realista debe considerar dos sectores al interior de la unidad campesina. Uno está orientado al mercado (para plata) y el otro es un sector interno que se ocupa de las necesidades de consumo de la familia-casa (para el gasto). Los dos sectores deberán considerarse como paralelos y con los pies asentados en la base agrícola-ganadera, pero con la cabeza metida en las relaciones de mercado. Los dos sectores son interdependientes y se subsidian mutuamente, pero también pueden desgastarse y agotarse en acciones de retroalimentación negativa. Y aunque el sector para el gasto sostiene al sector para plata, en la estimación de los campesinos mismos, este último es considerado de poca importancia, porque es "estar en la chacra nomás", como muchas veces dicen ellos.

Sostengo que la interdependencia no es ni tan simbiótica ni tan beneficiosa, como la imagen de los modelos horizontales de autoconsumo y excedente tienden a sugerir. Por ejemplo, lo que se produce para el gasto y que no se ha de vender, tiene un fuerte componente de inversión monetaria (Mayer y Glave, 1999: 356), que no se puede recuperar a través de esa actividad. Existen relaciones de retroalimentación negativa entre las esferas de gasto y plata que tienen profundas consecuencias que pueden empeorar la situación del campesinado. Estas se manifiestan en niveles disminuidos de producción para el autoconsumo, en la baja absoluta de niveles de consumo, en la caída de la calidad nutricional de los alimentos, en el abandono de mantención y conservación de la tierra y pastos, en la estabilidad ecológica de su entorno biológico y en la misma idea de sostenibilidad. A medida que la unidad doméstica hace tremendos esfuerzos para exportar productos agrícolas al mercado, su situación empeora cuando los precios de lo que venden continúan cayendo, y cuando los precios de lo que compran siguen subiendo.

Los mercados en los Andes

Si bien en los años setenta y ochenta con mucha razón teníamos la tendencia de echarle la culpa al capitalismo dependiente de esta situación, por ejemplo, (Sánchez, 1982; Montoya, 1980), las actuales décadas de dominación de las ideologías neoliberales nos obligan a enfocar con más cuidado las características del mercado interno de nuestros países. Históricamente los mercados rurales en los países andinos se han caracterizado por ser restringidos, mercantilistas, controlados por el estado, no expansivos y étnica y racialmente diferenciados. Olivia Harris (1995: 375) nos muestra cómo la participación de los indígenas ha sido restringida por la ley y la fuerza al menudeo en las ferias, mientras que los mestizos y blancos se reservaban para sí las funciones más lucrativas del comercio al por mayor, al financiamiento del comercio, a la banca y a las actividades de fiscalización, administración y acopio de impuestos (Hunefeldt, 1991).

Los mercados rurales aún hoy están débilmente integrados a la economía nacional, y las ciudades centrales (digamos Huánuco) e intermedias (por ejemplo Llata³) juegan un papel dominante en canalizar el flujo de productos que salen del campo y van a la ciudad (Gonzales de Olarte, 1994). La tabla insumo producto de la Región de Inca (Baca y otros, 1993) lo muestra claramente. El 78% del producto regional bruto se genera al interior de la ciudad del Cusco; sólo el 5,5% de los bienes consumidos por la población urbana proviene de la Región Inca. Es más, por cada nuevo sol gastado por un consumidor urbano, el sector campesino sólo percibe 0,17 nuevos soles (Gonzales de Olarte, 1994: 296). Este mercado regional es 'restringido' porque las condiciones de oferta y demanda sólo fijan precios en un espacio restringido (1994: 260); y es 'segmentado' porque las variaciones en el precio en una región generalmente no afectan los precios de otras regiones. Un mercado regional como el descrito por Appleby (1976) en Puno y Carol Smith en Guatemala (1976) crea estructuras centralizadoras cuyos tentáculos sirven para succionar y concentrar los productos regionales y los de exportación hacia las ciudades en forma jerarquizada, mientras que son pocas las mercancías que se reenvían a las zonas rurales (Gonzales de Olarte, 1994: Cap. IV). Por último, el poco dinero que se filtra hacia el campo, rápidamente retorna a la ciudad sin generar ahorros rurales.

Es esta estructura de mercado que también se encarga de la distribución hacia el campo de los productos urbanos que los campesinos consumen, alimentos procesados, vestimenta, herramientas, materiales de construcción y unos cuantos productos de consumo conspicuo. La distribución de alimentos importados es una industria monopólica y grande en el Perú (Lajo, 1990), y el consumo de sus productos constituyen un rubro importante para los campesinos (Ferroni, 1982). La competencia con los productos alimenticios subsidiados por los Estados Unidos operan en desventaja para los campesinos. Mientras que los precios de los productos que venden los agricultores campesinos fluctúan fuertemente, su tendencia a largo plazo es hacia la baja, mientras que los productos que ellos compran tienden a subir con la inflación, devaluación y reducción de tarifas de importación (Gonzales de Olarte, 1987). A largo plazo los términos de intercambio entre la agricultura y la industria (campo y ciudad) tienden a deteriorarse (Figuroa, 1982). Otros factores de mercado también tienden a desfavorecer a los campesinos. Ellos tienen que vender sus productos perecederos al precio que se les ofrece sin capacidad de negociación, ya que compiten entre sí. Más aún, también compiten con los productores comerciales a gran escala del sector agroindustrial y con los alimentos que entran al país como donaciones de ayuda alimentaria (Doughty, 1991).

El mercado laboral rural también es débil, ya que los Andes es una región donde la institucionalización del trabajo forzado que viene desde hace siglos aunque abolido legalmente no se han forjado condiciones para la formación de un

proletariado rural protegido por leyes laborales que garanticen condiciones de vida tolerable. Hoy este mercado se caracteriza por jornales bajos y pagados día por día, sin seguridad de empleo, ni seguros de salud y escasos beneficios sociales. Además, el trabajo que se oferta no es calificado y se extiende desde la localidad misma en círculos cada vez más amplios a los enclaves mineros y áreas de exportación agroindustrial, a las ciudades provinciales, a la capital, y ahora hasta el extranjero (Figueroa, 1982; Altamirano, 1992; Hurtado, 1999).

Se habla mucho de la necesidad de reestructurar el mercado interno mediante la mejora de las vías de comunicación. La expansión de la red vial generalmente penetra a las montañas desde las partes bajas de los valles costeros hacia las regiones más aisladas y altas. Paradójicamente, las nuevas carreteras frecuentemente aumentan el aislamiento y la perifización de muchos campesinos de las alturas (Hurtado, 1999; Mazurek, 1999). En lugar de ampliar el mercado, las nuevas redes de comunicación erosionan y eliminan antiguas ventajas comparativas basadas en rutas de trueque y sistemas de transporte y rutas comerciales coloniales de arrieros descritas por Luis Miguel Glave (1989). Así, en resumen, las unidades campesinas muchas veces se encuentran, como lo dice muy bien en el título de su libro, Efraín Gonzales de Olarte: *En las fronteras del mercado* y no tan integrados como antes se suponía o afirmaba (Montoya, 1970, 1986). Pero, ver la siguiente sección.

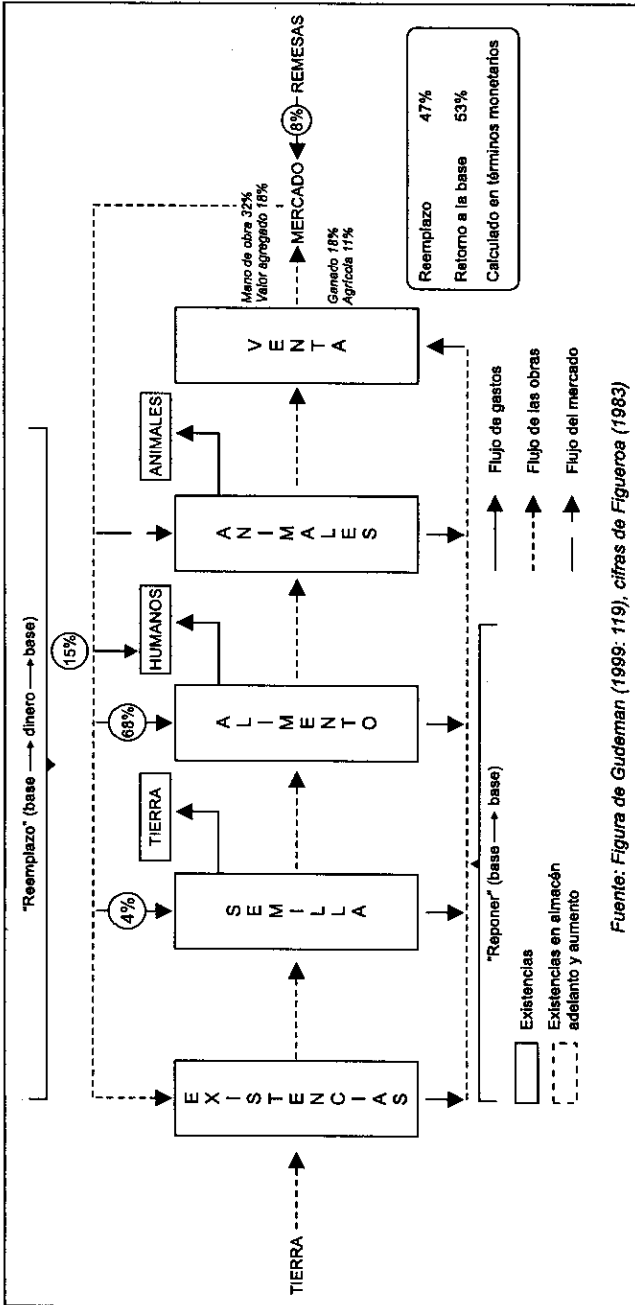
Importaciones y exportaciones

¿En qué forma y con cuánto utilizan los campesinos estos mercados? Basado en un clásico estudio de encuesta de 306 familias campesinas en ocho comunidades del sur del Perú en 1978, Figueroa (1983), identificó y cuantificó los diversos flujos de ingresos y egresos típicos de estas familias.

La figura N.º 1 que se presenta aquí es una versión modificada del esquema de la economía doméstica de la "casa" extraída de Gudeman y Rivera (1990: 119). He agregado los datos cuantitativos de Figueroa en un esfuerzo interpretativo que sirve para mostrar la confluencia de ideas entre estos autores (que nunca se conocieron personalmente) y que provienen de diferentes disciplinas. Los datos numéricos representan los promedios de los flujos materiales de una unidad doméstica (campesina) en las regiones más pobres del Perú para los años ochenta.

En Figueroa encontramos el uso del concepto "portafolio de actividades", término empresarial que le sirve para dar a entender la tendencia hacia la diversificación de las unidades domésticas rurales. En contraste, una pequeña empresa que especializa su producción en un sólo rubro para el mercado tiene una estructura mucho más simple. Por eso Figueroa (1983: 21) lleva a cabo un análisis de "relaciones intersectoriales" (entre bienes agrícolas, bienes pecuarios, y "toda una gama de productos no agropecuarios como artesanías y construcción" que tienen un valor agregado). Con este análisis Figueroa se acerca muy bien al

Figura N.º 1. El esquema de Gudeman modificado



Fuente: Figura de Gudeman (1989: 119), cifras de Figueroa (1983)

Los niveles de ingreso promedio familiar estimados varían por comunidades entre 47 000 y 82 000 soles (en 1978) por año. Sobre la base per cápita este ingreso varía entre 12 000-20 000 soles por año. Por comparación, en el período de la encuesta el salario mínimo en Lima era 6900 a 9000 soles por mes, es decir, alrededor de 10 000 soles anuales... Para comparar internacionalmente el ingreso campesino, se puede usar la tasa de intercambio a fines de 1978 e inicios de 1979 que fue aproximadamente 200 soles por dólar americano. En consecuencia, el ingreso familiar anual es aproximadamente 250-400 dólares americanos; mientras que el ingreso per cápita es de 60-90 dólares. Tenemos así una estimación del grado extremo de pobreza absoluta y relativa en la que viven estas familias (Figueroa 1983: 68).

análisis de como los componentes internos de la estructura económica de la "casa" de Gudeman interactúan entre sí mediante la acción maximizadora de sus administradores para hacerla crecer.

Las esferas gasto y plata son visibles por la separación de las líneas que indican los flujos, pero nótese cómo los componentes se mezclan en cada uno de los rectángulos que representan existencias (o stocks). El autoconsumo se sedimenta en la parte baja y tiene el rótulo "reponer" (base - base). Al circuito monetario Gudeman lo denomina "reemplazo" (base dinero - base) y las importaciones fluyen hacia la casa por la parte superior del diagrama. En los datos de Figueroa resalta un sorprendente alto porcentaje (68%) de las importaciones como alimentos (básicamente aquellos procesados como azúcar, avena y fideos⁴ en la esfera gasto) y una bajísima proporción (4%) como insumos a la producción. Los números cerca del rectángulo ventas y al costado del mercado en el diagrama (32%, 18%, 18%, 11%) indican la composición de las exportaciones de la economía doméstica. Nótese que la venta de mano de obra y los productos con valor agregado —es decir, productos procesados antes de ser vendidos— constituyen el 50% de las exportaciones. En contraste con el bajo porcentaje de los productos agrícolas que se venden directamente de la chacra es claro. Nótese también que el balance entre exportaciones e importaciones está en déficit, y sólo llega a balancearse con el 8% de remesas en moneda que los emigrantes de la casa envían desde afuera. El sector exportación-importación representa el 47% del flujo total de la economía campesina.

El sector autoconsumo

El autoconsumo es principalmente de productos agrícolas, algunos productos pecuarios (lana por ejemplo) y el empleo de materiales locales en construcción y artesanía de utensilios. Para poder identificar la proporción del consumo que se puede atribuir al sector de autoconsumo, Figueroa y Gonzáles de Olarte han procedido a imputar las transacciones no monetarias a sus equivalentes monetarios. Este método de calcularlo todo en sus equivalentes monetarios de 'divisas' externas puede acarrear sus propios problemas, pero permite hacer comparaciones. Figueroa, por ejemplo, encuentra que en promedio un 53% del ingreso total es generado por la unidad doméstica para autoconsumo. En los seis pueblos estudiados, esta proporción variaba entre 45 y 70% (Figueroa, 1983: 69). En la Pampa de Anta de la región del Cusco, la proporción autoconsumida llega al 37% del ingreso total (Gonzales de Olarte, 1994: 124).

Otra manera de estimar la proporción e importancia del sector autoconsumo es medir las calorías o los flujos de energía. En un estudio en la puna alta del distrito de Ñuñoa, en el departamento de Puno, R. Brooke Thomas (1976) encontró que la unidad familiar exportaba 538 000 kilocalorías en productos pecuarios —la mitad de su producción total— a cambio del cual recibía 2 664 000 kilocalorías en

productos agrícolas con alto contenido energético. Una quintuplicación del valor calórico, que a su vez representaba tres cuartos del consumo calórico de ese hogar. En este intercambio de proteínas por calorías, el mercado claramente tiene un papel importante a jugar en el suministro de alimentos básicos para la familia. Sin embargo, no todas las transacciones se efectúan vía el mercado monetario, ya que una proporción importante de la carne y la lana se intercambia por maíz en trueque con agricultores de las zonas templadas.

En otro estudio de calorías, Volkmar Blum (1995: 159-60) analizó la producción y consumo del maíz en la comunidad maicera de Lamay-Qosqo, en el Valle Sagrado del Cusco. Allí una familia del sector medio produce anualmente 9,4 millones de kilocalorías de productos agropecuarios. Casi la mitad (47%) fue autoconsumido, y esta cantidad, cubría muy adecuadamente las necesidades de alimento de la familia. Se guardó 16% para la reserva de semilla, para alimento de los animales y para pagos en especie. Un tercio de la producción fue vendida en el mercado, y esta venta de exportación generó un equivalente de US \$ 300. Sólo 3% de la producción se destinó al trueque y para regalos a otros hogares.

Estos estudios indican que aproximadamente la mitad de la producción total de una unidad doméstica entra al mercado, no importa cómo sea medida, ya sea en 'divisas' o en calorías. También se nota la importancia que tiene la gran proporción que la importación de alimentos. Así que hablar de autosuficiencia resulta ridículo. Vistos desde esta perspectiva, sólo es posible concordar con Figueroa (1983: 70).

Con este resultado empírico ya no es posible hablar de "economía de autosubsistencia" o de "economía dual" cuando se hace referencia a la economía campesina. Por el contrario, esta economía está bien [es decir, muy] integrada al resto de la economía peruana. Usualmente cuando se habla de países se considera como una "economía abierta", y con todos los problemas de intercambio desfavorables, restricciones externas de crecimiento, intercambio desigual, cuando las exportaciones del país son del orden del 20 al 25% del PNB. Pero, por otro lado, a la economía campesina se le ha visto siempre como una "economía cerrada", de "autosubsistencia", "fuera de la economía del mercado", cuando esta economía exporta cerca del 50% de su producto neto.

Aún así, todo este discurso de integración ignora tres importantes puntos. Primero, la producción campesina para la venta en mercados urbanos siempre se ha enfrentado a precios bajos para sus exportaciones (Schejtman, 1988: 379). Segundo, los campesinos han perdido su ventaja comparativa ante un mercado moderno y globalizado de alimentos. Este mercado afecta a los hogares rurales en forma negativa. Si bien les provee de alimentos, al mismo tiempo les cierra un mercado para sus productos. Como bien lo afirma de Janvri (1981: 173).

El campesinado es expulsado de la producción de cultivos agrícolas cuando no puede competir con la producción capitalista a gran escala de los mismos, o con la importación subvaluada de alimentos con tasas de cambio sobrevaluadas y subsidios de precios.

Tercero, el rubro principal de exportación de las familias campesinas es su mano de obra más que sus productos y de esta manera debilitan su propia base productiva.

Cuando la economía peruana cayó en 1991, y en el período del ajuste estructural del Fujishock, las estrategias que utilizaron los campesinos para defenderse ante la crisis, incluyeron una drástica retracción del mercado, una desintensificación de la agricultura, y una reducción de la producción para el mercado (Escobal, 1994). En conclusión hay que recordar que la integración al mercado es riesgosa.

El espacio intermedio

Este espacio se compone de tres elementos: intercambios recíprocos de naturaleza utilitaria (opuesta a los ceremoniales), el trueque y el sector informal. La tarea aquí es integrar estos patrones de intercambio no monetario en un esquema que también dé cuenta de la relación que la unidad doméstica tiene con el mercado de importaciones / exportaciones. Estoy tentado a denominarlo mercado interno, para así distinguirlo del mercado externo, pero eso violaría los usos que la comunidad académica da a estos términos. Será suficiente afirmar que el espacio intermedio cumple muchas de las funciones de un mercado, y que se también se encuentra en paradisitas, ferias y esquinas de las calles en áreas urbanas. El espacio intermedio es uno de los pocos lugares donde se pueden realizar ganancias netas, donde una inversión en dinero puede generar más dinero. Veamos cada uno de los elementos, uno por uno.

La ubicuidad de los intercambios de trabajo, bienes y sociabilidad han hecho famosos a los indios de los Andes (Harris 2000). La magnitud, significado y la forma como opera esta esfera han sido ampliamente reportadas por mí (Mayer y Zamalloa, 1974; Mayer, 1974a; Mayer, 2002: Cap 4). El intercambio recíproco de mano de obra entre familias constituye un gran segmento de transacciones no-monetarias. En nuestro estudio de producción de papas en el valle de Paucartambo en la región del Cusco, un 24% de la mano de obra total fue reclutada por reciprocidad, y un 19% fue pagado un monto de dinero (Mayer y Glave, 1992: 131), el restante proviene de los recursos laborales propios de la familia. El estudio de Gonzales de Olarte de la Pampa de Anta (Gonzales de Olarte 1994: 191) informa que 34% de los intercambios son no monetarios, mientras que 65% de la mano de obra tuvo un pago en dinero. Los intercambios recíprocos entre familias emparentadas son tan ubicuos en la cultura quechua que el término *ayni* se ha convertido en el tropo⁵ que los movimientos indígenas usan para simbolizar sus

diferencias culturales con el mundo occidental y blanco. Usando la metáfora de reciprocidad los indios quieren subrayar las virtudes y superioridad moral de su sistema de ayuda mutua y contrastarlo del egoísmo y la codicia imperante en mercado con el dinero del diablo (Taussig, 1980).

En mi estudio del trueque (Mayer, 1971; Mayer, 2002, Cap. 5) demostré que el trueque es una forma de proteccionismo. Las redes de trueque constituyen una esfera económica separada de la esfera del dinero, construida y mantenida por los campesinos, quienes lo utilizan para sus fines y ventajas propias, tratan de mantenerla aislada del nexo con el intercambio mercantil. Las familias campesinas aíslan un flujo de bienes para favorecer a sus compañeros y utilizan normas culturales para crear circuitos exclusivos de flujos de bienes para beneficio propio. Las normas gobiernan con quién uno realiza trueque y cómo se controla el comportamiento de aquellos que componen el grupo y se reservan oportunidades privilegiadas de intercambio con sus socios. Estas redes intentan —aunque no con total éxito— excluir las intrusiones competitivas de agentes del mercado monetario.

Olivia Harris (1982: 114) hace eco de esta caracterización en su estudio de los Laymi, quienes protegen su economía "étnica" Aymara en Bolivia. "Lo que es particularmente interesante de esta economía indígena es la persistencia de la circulación en gran escala de productos fuera de los mecanismos del mercado". Los patrones de matrimonio endogámicos, junto con las formas comunales de tenencia de tierra que unen grandes franjas territoriales de las zonas altas con zonas maiceras, tienen como resultado que: "Los Laymi hoy intercambian menos en términos de productos y mano de obra fuera de su grupo étnico de lo que hicieron en siglos anteriores (1982: 81)".

El trueque también persiste debido a la escasez de circulante. Esta escasez crea condiciones en las cuales la gente se fía en el trueque de la misma manera que los colapsos de monedas nacionales crean renovadas condiciones en las que el trueque vuelve a resurgir, aún en economías muy monetizadas, tales como el reciente colapso del peso argentino. Así también propongo el argumento que la ineficiente operación del nexo del dinero crea las condiciones que mantiene viva la esfera del trueque.

Un dato sorprendente del caso peruano es que la frecuencia del trueque y el volumen de bienes intercambiados parecen ser muy pequeños. De acuerdo a Figueroa (1983: 64) el trueque es una actividad marginal que cubre quizás entre el 5 y 10% de la producción doméstica. Fonseca (1972: 120) estima que un 10% de la cosecha se destina al trueque. Los hogares en el estudio de Blum (1995: 164) reservaban sólo 3% de la cosecha de maíz para el trueque y el regalo. Una excepción reportada es el pueblo fruticultor de Tapay en el valle del Colca del departamento de Arequipa, donde el trueque con pastores de altura claramente predomina sobre las transacciones de dinero (Paerregaard, 1997).

Es posible que no se haya auscultado bien esta dimensión y esto puede ser uno de los factores que afectan el aparente bajo nivel de trueque. Las cantidades no son tan fáciles de recordar y además la esfera de trueque con compadres forma parte de una ética en la que no se lleva cuenta. Como el trueque es esporádico puede contribuir a que no se considere como parte de los patrones regulares de ingreso. También el trueque no es tan visible justamente porque deliberadamente obvia el camino de las transacciones en dinero y los mercados, que sí son monitoreados con más cuidado por los académicos. Finalmente, y quizás con razón, los miembros de los hogares posiblemente desconfían las motivaciones de los investigadores sociales y evitan reportar las transacciones de trueque.

Sea cual fuere su tamaño relativo, estos sistemas de intercambio cumplen todas las funciones de un sistema de mercado, aún si en el sentido estricto no son mercados. El trueque provee al hogar campesino de productos que éste no puede producir. El sistema de trueque responde a condiciones de cambios en la oferta y la demanda. En el trueque y en los intercambios recíprocos de mano de obra, el comprador y el vendedor son propietarios de los productos y servicios que intercambian. Las tasas de intercambio se establecen en referencia a equivalencias establecidas y hay bastantes oportunidades a regatear en quechua, lengua en la cual ambas partes se sienten cómodos. También se ha mostrado que son competitivos.

Los campesinos sufren de escasez de dinero, al mismo tiempo que tienen que vivir lo que en otros contextos (Weatherford 1997) denomina el "ghetto" del dinero en efectivo. Las clases medias en el mundo moderno tienen acceso al dinero en la forma de depósitos bancarios, cheques, tarjetas de crédito y cajeros automáticos, mientras que a los pobres y la gente rural se les niega el acceso a ello. Según Weatherford (1997: 211) "la alta dependencia del dinero en efectivo es casi una característica universal de los pobres". De allí la actividad de "economizar el uso del dinero" que Gudeman y Rivera (1990: 79) describen, y que por lo tanto se reserva el uso de billetes para las transacciones que estrictamente lo requieren. El trueque sirve para llenar los vacíos causados por la escasez del dinero. Gudeman y Rivera (1990: 143) acotan: "El trueque en las zonas rurales es una transacción 'fuera del mercado', una manera de obtener acceso a las funciones del mercado sin tener que tener a la mano un fondo de dinero".

Otras ventajas también explican las preferencias a favor del trueque. En algunos casos, como lo demostró Glynn Custred (1974: 279), el intercambio vía trueque es rentable y rinde ganancias, especialmente si es que absorbe los costos de servicios de transporte a largas distancias e involucra más que una transacción en formas de cadenas de intercambio (Burchard, 1974; Casaverde, 1977; Rabey, Merlino, Gonzáles, 1986). Los términos de intercambio en el trueque tienden a estar bajo el control de los campesinos mismos y son más estables y predecibles en el corto y mediano plazo. La esfera del trueque se halla relativamente protegida

de los tumbos y problemas de la economía de una nación subdesarrollada, donde factores como la inflación, la devaluación, el colapso de la moneda nacional, y la falencia de la banca comercial y la central son eventos que ocurren con demasiada frecuencia.

Al mismo tiempo el trueque es parte de la construcción de sus modos de vida, que en su funcionamiento refleja y crea relaciones sociales entre los habitantes de los diferentes pueblos de una región. Las redes de trueque integran a una región económica que es diferente a los estrechos corredores que el dinero y el mercado mercantil crean. Las redes de trueque organizan el espacio regional en forma diferente y mueven a personas y bienes por canales y caminos diferentes a la organización del espacio dominado por espacios urbanos y sus sistemas mercantiles. Sin embargo, es importante recordar que esta esfera de trueque y relaciones de reciprocidad existe enmarcado dentro de un sistema más complejo y sobre todo, más poderoso de mercados extractivos, y relaciones de explotación que fuertemente afectan a la economía doméstica de los Andes.

Arbitraje

El espacio entre la unidad doméstica y el mercado nacional extractivo permite el comercio y el "negocio". Derivado del francés *arbitrage*, se usa entre los corredores en las bolsas de valores para referirse a la compra y venta simultánea de acciones en diferentes mercados para aprovechar las discrepancias en precios buscando el lucro. Me parece que el término es apropiado para la situación campesina también, porque los comerciantes se mueven entre diferentes mercados monetarios y no monetarios de los hogares campesinos. Estos vendedores están en las ferias y los mercados minoristas, venden al menudeo de casa en casa y también se aventuran en viajes largos que combinan cambios por trueque y compra venta y así vinculan a familias campesinas proveyéndoles de productos que no pueden producir, intercambiándolos por cosas que los viajeros pueden vender con ganancias en el mercado. Al explotar varias formas de intercambio y también las relaciones sociales, estos negociantes logran ganancias sobre la base de sus capacidades empresariales. Hay muchas oportunidades para intercambiar, utilizando el trueque, el dinero en efectivo, la reciprocidad, el pago en especie, múltiples modalidades de crédito y otras formas todavía no estudiadas.

Fonseca (1972: 152) nos da un buen ejemplo de arbitraje:

Una mujer pobre de la comunidad de Tangor, analfabeta, que sólo habla quechua, compró una lata de "portola" (conserva de pescado) por seis soles en la vecina localidad de Parcoy, se dirigió a la comunidad de Yaurán, (ubicada en la parte alta de la quebrada vecina de Colpas) y "cambió" la "portola" por una arroba de papas, bajó nuevamente a Parcoy y "cambió" las papas con una cantidad doble de naranjas,

finalmente subió a Tangor para vender las naranjas por unidades. La pequeña "negociante", denominada por sus coterráneos *puricoj* (persona que camina entre varias comunidades buscándose la vida) obtuvo de este modo una ganancia equivalente al triple de lo invertido inicialmente.

Fonseca no dice por qué la mujer decidió vender naranjas, pero podemos imaginarnos que fue la presencia de un equipo de arqueólogos, antropólogos, Fonseca incluido, que estaban visitando el pueblo con los bolsillos llenos de plata que le hicieron ver la oportunidad del negocio.

Siguiendo a Frederick Barth (1967) y a Rodrigo Montoya (1980: Cap. III) podemos denominar las rutas que los *puricoj* transitan como circuitos. Son complejas cadenas de transacciones que, con tino y suerte, pueden producir algún tipo de ganancia para el negociante. Algunos circuitos son más lucrativos que otros, pero existen barreras de carácter geográfico, social, cultural y legal que los segmentan y así los mantienen operativos. Estas barreras permiten la coexistencia de diferencias en retornos entre diferentes circuitos. Barth también habla de empresarios, como personas que se aprovechan de las discrepancias para buscar la ganancia, pero al hacerlo, al mismo tiempo ya están reordenando los circuitos de tal forma que otros actores empiezan a evaluar su situación original. El esquema de Barth es útil porque sugiere que deberíamos prestar atención a los circuitos y a las oportunidades que ofrecen a los innovadores, más que obsesionarse por el modo de transacción y la relación social que este modo tiene con uno u otro grupo social. Si se generaliza el arbitraje se disuelven las esferas.

Es curioso —la economía doméstica campesina— que como unidad solidaria rehuye tanto al mercado, al mismo tiempo brinda las posibilidades para que sus miembros individualmente se busquen la vida en el "negocio". El negocio es rentable por que no se cobran los costos de manutención del comerciante ya que estos provienen del "gasto" de casa. El estudio de Figueroa da un estimado del ingreso de actividades de comercio que contribuyen al ingreso monetario, fluctuando entre el 5 y el 10% de las exportaciones monetarias en los seis pueblos. En dos de los pueblos estudiados el comercio generó el 30% del ingreso monetario, en otros era mucho más bajo. Las oportunidades de tráfico mercantil en los pueblos estudiados eran circuitos bastante variados. Algunos se derivaban de la ganadería, otros con el tráfico de coca traída desde las zonas tropicales y distribuidas hacia la sierra, otros de la operación de panaderías, de la elaboración y venta de chicha. En el caso del pueblo con mayores ingresos en este rubro, era porque la comunidad era también lugar donde se organizaba una feria semanal en la que muchos habitantes concurrían a negociar, ya que estaba en el punto final de una carretera de penetración (Figueroa, 1983: 64-5). Figueroa admite que puede haber subestimado la cuantía de este comercio intercomunal al insistir en separar las transacciones de trueque de las que se llevaron a cabo con dinero.

