

Artículos

Agricultura peruana y campesinado: Balance de la investigación reciente y patrón de evolución

José María Caballero

La investigación agraria en el Perú ha conocido un desarrollo inusitado en los setenta. Ha habido una ruptura con el pasado. A diferencia de la investigación de las dos décadas anteriores, cuyo cuerpo e impulso procedía principalmente de investigadores extranjeros, sobre todo americanos, ésta se ha hecho con 'recursos nacionales' (incluyendo algunos importados de otras áreas latinas, lo suficientemente establecidos y asimilados como para que la distinción pierda interés). El trabajo procede además de investigadores independientes, en universidades y centros de investigación, y tiene una orientación crítica más que tecnocrática y una voluntad de servir a los intereses populares y no sólo al avance de las carreras académicas de los autores. Se trata también, de investigación hecha con seriedad y rigor. Dicho más exactamente, el volumen de trabajos serios (dentro del total de investigaciones sobre temas agrarios) ha alcanzado en los setenta una magnitud importante. Del énfasis en la denuncia que dominaba la investigación crítica, local, se

va pasando al énfasis en el análisis (que a la postre es la única forma para que la investigación logre resultados y sea tomada en serio). Los métodos propios del trabajo científico van imponiéndose, aunque —hay que reconocerlo— a veces a ritmo bastante lento. Ha surgido (¿continúa surgiendo?) una nueva generación de investigadores cuyo peso se ha dejado sentir; los avances registrados son en definitiva el producto de su esfuerzo colectivo.

El mayor dividendo global que dejan estos diez años de investigación es —a mi juicio— haber desplazado una visión firmemente arraigada, un paradigma bastante esquemático del campo peruano, que dominaba hasta hace poco el pensamiento de los científicos sociales y los partidos políticos de la izquierda. Sus orígenes están en los años veinte, en la pintura trazada por Mariátegui y Haya de la sociedad peruana de la época, que tenía entonces frescura y vigencia. Se perpetuó hasta finales de los sesenta -y todavía hoy perdura en muchos lados- a través de trabajos como el

de Roel (1961) o el del CIDA (1966), que, aunque valiosos, en su diagnóstico del campo peruano no supieron insistir con suficiente energía en las nuevas tendencias en marcha desde la Segunda Guerra Mundial aproximadamente. El estructuralismo cepalino y el pensamiento reformista agrario de los cincuenta y sesentas reforzaron el paradigma aceptado, convertido en una visión cada vez más ideologizada de la realidad. Sus características centrales son: una interpretación dualista del campo, tajantemente dividió en un mundo rural tradicional y una agricultura capitalista volcada a la exportación; el "sobredimensionamiento del mundo rural tradicional", en expresión de Maletta (1978 : 5); el énfasis en el complejo latifundio-minifundio y la servidumbre semifeudal como elementos centrales del campo andino; y un marcado optimismo en la capacidad de resolver el conjunto de los problemas agrarios mediante la mejor distribución de las tierras y el cambio de la agroexportación a la producción de alimentos para el mercado interno. Como omisiones están: el análisis del abastecimiento de los mercados urbanos; el del papel de la agroindustria; el de la mediana propiedad; y el de la diferenciación campesina y la integración de los campesinos al mercado.

Si el trabajo reciente de investigación ha sido capaz de desmontar los postulados anteriores —a veces sin proponérselos expresamente—, ello obedece a que la realidad lo hizo objeto de su propia crítica práctica; los investigadores fueron alertados por sonoros acontecimientos. Algunos ejemplos.

La incapacidad de la reforma agraria del gobierno militar para aumentar la producción y beneficiar a un porcentaje suficiente de campesinos, puso en tela de juicio tanto la teoría del complejo latifundio-minifundio como el optimismo sobre la redistribución de tierras para resolver de por sí los grandes problemas de la economía agraria. Llamó de paso la atención sobre la cuestión de la escasez y heterogeneidad de las tierras. La capacidad de organización y resistencia que los medianos propietarios mostraron ante la reforma, y la vitalidad de las áreas dominadas por la

pequeña y mediana propiedad comercial, hicieron clara la pujanza de este sector productivo. Los efectos de la crisis del sector externo iniciada a finales de 1974 sobre el abastecimiento urbano de alimentos, abrió los ojos sobre la dependencia alimentaria, las modificaciones en el patrón de consumo y la importancia de la agroindustria. Recientemente, la importación de azúcar, debida a la sequía, ha corroborado un hecho claramente mostrado desde hace tiempo por las estadísticas: que este producto clásico de exportación es en realidad básicamente de consumo interno (al igual que el algodón Tangüis, que es el que más se cultiva).

En varios terrenos ha avanzado la investigación: historia económica y social de haciendas y regiones; etnografía andina; movimientos campesinos; análisis de la reforma agraria; y economía política de la agricultura peruana. Me ocuparé exclusivamente de esto último y dividiré la presentación en seis temas: producción y precios; acumulación; agroindustria, alimentación y política agraria; y economía campesina. Mi intención es hacer un balance de lo escrito sobre estas cuestiones durante los setenta, especialmente en la segunda mitad de la década, que ha sido la más productiva. Señalaré los avances logrados, los temas en debate y los problemas pendientes. Es claro que no podré hacer justicia a todos los investigadores que han participado en el análisis o la discusión. Diré en mi descargo que la abundancia de contribuciones y los límites de tiempo, espacio y materiales a mi disposición me impiden una revisión exhaustiva; necesariamente tendré que ser selectivo.

Producción y precios

Hasta hace muy poco la tesis seguramente más popular sobre la producción agropecuaria peruana era la del estancamiento, según la cual desde la década de los cincuenta la producción estuvo estancada, creciendo a tasas per cápita nulas o incluso negativas¹. En años recientes la investigación ha mostrado que esta tesis aunque no es falsa si es inadecuada. En tios sentidos.

Primero, el crecimiento o no de la producción agraria tiene que ser juzgado teniendo en cuenta el comportamiento de

los demás sectores, el de la población global y el de la población agropecuaria. El vivo crecimiento que experimentaron los otros sectores (manufacturas, construcción, minería, pesca, comercio, servicios y gobierno) y el aumento en la tasa de crecimiento de la población (debido a la disminución de la mortalidad, sobre todo infantil) hace parecer particularmente bajo el crecimiento del sector agrario. Una tasa promedio de crecimiento agrícola como la registrada, de más del 2°/o anual por un periodo de 25 años, sería seguramente considerada satisfactoria para otro periodo de la historia peruana, por ejemplo en las primeras cuatro décadas del siglo, en que la población creció sólo ligeramente por encima del 1°/o y el despegue industrial aún no había comenzado. Por otra parte, en los cincuenta y sesenta la población activa en la agricultura decreció fuertemente en términos relativos y aumentó poco en términos absolutos (menos del 1°/o anual). Más adecuado, pues, me parece sostener que la agricultura quedó retrasada en relación al crecimiento de la población y del conjunto de la economía, en lugar de estancada.

Segundo, el comportamiento de la producción ha sido sumamente desigual según: 1. subperiodos; 2. regiones; 3. tipo de unidades; y 4. tipo de cultivos.

A un periodo de alto crecimiento (5°/o anual) entre 1944 y 1954, sucedió una grave crisis, debida sobre todo a la sequía, en 1955-57, con una fuerte recuperación en 1958-61. Entre 1963 y 1968 el crecimiento fue bajo, pero se recuperó en 1969 y 1970. En 1971-76 el crecimiento se mantuvo nuevamente muy bajo, reduciendo la tasa promedio anual 1969-76 al 1.8°/o (Alvarez, 1980:21)

Aunque no hay disponible suficiente información desagregada sobre producción regional, la información sobre áreas sembradas y cultivos, cuyos patrones regionales son bastante estables, muestra claramente que la única región donde la producción se mantuvo estancada en términos absolutos o creció sólo muy ligeramente es la sierra. La expansión de las áreas cultivadas en la selva fue muy fuerte, y fue también importante en la cosía, sobre todo en

los cincuenta (Twomey, 1972:8).

En relación al comportamiento de los distintos tipos de unidades, hay en varios trabajos recientes una serie de indicaciones de que el estancamiento de la producción abarcó a la pequeña propiedad de semisubsistencia y a los latifundios atrasados andinos. Las grandes haciendas costeñas mantuvieron un crecimiento de la producción moderado pero sostenido, y las medianas propiedades comerciales (en costa, sierra y selva) aumentaron bastante en número y más que proporcionalmente en peso en la producción total. Maletta y Foronda (1980) muestran una serie de indicadores indirectos que en conjunto dejan poco lugar a dudas sobre la creciente importancia de las medianas propiedades.

Pero quizás lo más interesante que la investigación ha puesto en claro es el desigual comportamiento de los distintos tipos de productos. Siguiendo una metodología que establecimos en un equipo de investigación sobre "Reforma y Transformaciones Agrarias en el Perú", en el Instituto de Estudios Peruanos, Hopkins (1981:Cap. 3.2) y Alvarez (1980:Cap. i) han analizado la producción agraria distinguiendo cuatro grupos de productos según su principal destino: de consumo urbano directo, de consumo agroindustrial, de exportación y de mercado restringido o autoconsumo. Los resultados son de gran valor: mientras la producción de los productos de consumo urbano directo y la de los de uso agroindustrial creció en forma rápida (en el primer caso al 4.0°/o en 1950-69 y al 4.5°/o en 1960-77, y en el segundo al 6.3 lo/o y en las mismas fechas), la de los de exportación y la de los de mercado restringido creció en forma lenta o negativa (en el primer caso 3.2 o/o y -1.3 o/o, y en el segundo 0.5°/o y -1.1°/o, para 1950-69 y 1969-76 respectivamente). Como consecuencia de ello, los productos de consumo urbano directo y los de uso agroindustrial, que conjuntamente representaban un 27.9°/o del VBP agropecuario en 1950, pasaron a representar un 65.1°/o en 1976, mientras que los de mercado restringido pasaron del 50.1°/o al 27.0°/o y los de exportación del 22.0°/o al 7.9%.

En suma, mientras la producción de

semisubsistencia y la agricultura de la sierra como región se mantuvieron efectivamente estancadas, la agricultura capitalista, localizada sobre todo en la costa, experimentó una profunda reestructuración, con un fuerte desarrollo de la mediana propiedad y un pronunciado cambio de la producción para la exportación a la producción para el mercado interno 'solvente': las ciudades y las agroindustrias. La producción de todos los tipos atravesó marcadas oscilaciones coyunturales asociadas sobre todo a factores climáticos. La tesis del estancamiento pasa todo esto por alto.

El análisis desagregado por tipo de productos tiene un mérito importante: ayuda a estudiar la adecuación de la oferta a la fuerte expansión y cambio de la estructura de la demanda de alimentos ocurridos a partir de los cincuenta. Aunque no se dispone de un análisis cuantitativo global de esta cuestión, varios trabajos recientes² arrojan luz sobre lo sucedido. Lo principal puede resumirse así.

El proceso de industrialización/urbanización/expansión demográfica trajo consigo un gran crecimiento de la demanda de alimentos, especialmente de aquellos que forman parte importante de la dieta típicamente urbana. Pero el problema clásico —tanto en los textos sobre desarrollo como en muchas experiencias históricas— de extraer suficiente producción agrícola del campesinado para atender a la creciente demanda urbana, apenas se presentó en el Perú. Fue posible sortearlo, y mantener simultáneamente una agricultura campesina estancada y un abastecimiento creciente de alimentos a las áreas urbanas, a través de cuatro mecanismos. El primero fueron las importaciones de alimentos (en ciertos casos con subsidio estatal), que pudieron crecer mucho sin competir severamente con las demás importaciones, gracias a la fuerte expansión de las exportaciones mineras y pesqueras y a favorables términos de intercambio. El segundo, íntimamente ligado al anterior, fue el veloz crecimiento de una industria agroalimentaria, muy dependiente de las importaciones de insumos agrícolas y sumamente favorecida por la política económica, que estimuló a los productores costeros y los de algunas áreas especí-

ficas serranas a reorientar su producción. El tercero, ligado a los dos anteriores, fue la sustitución de exportaciones agrarias. Se produjo de dos maneras: sustituyendo áreas sembradas por cultivos de exportación por cultivos agroindustriales (algodón por maíz duro, por ejemplo) o por cultivos de consumo urbano directo (algodón por arroz o por papa), y destinando al consumo interno buena parte de la producción antes exportada (lo que sucedió con el azúcar y el algodón). Está, por último, la expansión —con cierto apoyo estatal— de los cultivos de consumo urbano directo y agroindustriales en la selva (arroz, maíz amarillo duro, pastos para ganadería, frutas), el aumento de los rendimientos en la producción para el consumo directo de la costa (arroz especialmente), merced al apoyo crediticio recibido para la compra de fertilizantes y semillas mejoradas, y el aumento del cultivo de la papa y de la cebada cervecera con fines puramente comerciales en ciertas zonas de la sierra.

A estos cuatro mecanismos podemos quizás agregar dos circunstancias. La primera se refiere a los cambios en la distribución del ingreso, la segunda a la polarización de las dietas alimentarias rural y urbana (que trataré en detalle más adelante). Thorp (1969) ha insistido —con razón en el posible impacto de los cambios en la distribución del ingreso sobre el ritmo de expansión de la demanda de alimentos. Que la distribución del ingreso empeoró en el periodo 1950-66 ha sido mostrado por Webb (1977). El efecto seguramente fue reducir el ritmo de aumento de la demanda global de alimentos. Pero la polarización de las dietas alimentarias permite —o, más bien obliga a— distinguir dos tipos de demanda: de alimentos procesados y de consumo urbano directo, de un lado, y de productos de mercado restringido, consumidos típicamente en áreas rurales, de otro. El crecimiento marcadamente lento de los ingresos del "sector rural tradicional", (en relación a los de los sectores "moderno" y "urbano tradicional"), mostrado por Webb (1977:39), significa, por tanto, que el grueso de la reducción en el ritmo de aumento de la demanda fue experimentada por los alimentos dominantes en la dieta rural, o

sea por los llamados productos de morca-do restringido.

En suma, el proceso de industrialización -con sus concomitantes urbanización, altos ritmos de crecimiento del ingreso global y expansión demográfica- pudo desarrollarse durante más de dos décadas sin graves tensiones en el mercado de alimentos y con una agricultura campesina estancada, merced a mecanismos y circunstancias que permitieron: concentrar el grueso del aumento de la demanda en cierto tipo de alimentos; incrementar la oferta de estos alimentos (en parte mediante la reorientación del uso de la tierra y el desarrollo de una industria de alimentos procesados); o importar lo necesario para cubrir el déficit restante.

Este patrón funcionó bien (aunque con graves consecuencias, por cierto, para el ingreso de los campesinos) mientras lo anterior resultó posible. A mediados de los setenta una serie de circunstancias hicieron que se derrumbara: 1. la crisis de la balanza de pagos impidió mantener el ritmo de importaciones alimentarias; 2. La crisis Fiscal puso fin a los subsidios de alimentos 3. los precios de los fertilizantes en el mercado mundial subieron enormemente, reduciéndose su uso en la agricultura comercial y por tanto los rendimientos; 4. empezaron a tocarse los límites de la posibilidad de sustituir las exportaciones agrarias³. La crisis de alimentos resultante ha tenido gravísimas consecuencias sobre los estándares nutricionales del Perú.

La evolución de los precios de los alimentos y de los términos de intercambio campo-ciudad, han sido también objeto de atención en la literatura de los setenta⁴.

En términos generales, la evolución de los precios estuvo en línea con el comportamiento de la producción y la demanda, aunque algunos aspectos no resultan plenamente claros. Thorp y Bertram (1978: Cuadro 13.11) y Twomey (1972: Cuadro 20) han mostrado que los precios al por menor de los alimentos en las ciudades (representadas por Lima Metropolitana) tendieron a crecer en los cincuenta y sesenta ligeramente por encima del índice del costo de la vida, siendo por tanto identificados como causa de inflación. Esto era de espe-

rar: a pesar de las importaciones y de la respuesta de la producción, el crecimiento de la demanda urbana de alimentos fue por delante de la oferta, empujando hacia arriba los precios minoristas. Sin embargo, Hopkins (1981: Cuadro 14) encuentra que durante las mismas dos décadas hubo una fuerte caída del poder de compra de la producción agraria, medido por la relación entre un índice general de precios agrarios al productor y el índice de precios de la oferta y demanda global de la economía. Parece, pues, haber una discrepancia entre la tendencia creciente del precio minorista de los alimentos en las ciudades y la decreciente del precio real al productor de los productos agrarios en general. Hopkins (1981:85-91) ofrece varias explicaciones posibles. Quizás la más importante es el comportamiento diferenciado de los precios al productor según tipo de productos. En efecto, como cabe esperar a partir de lo que acabamos de ver que sucedió con la producción y la demanda de los distintos grupos de productos, los precios al productor de los de consumo urbano crecieron mucho más rápidamente que los de exportación y los de mercado restringido. En términos reales (dividiendo por el índice de precios de la oferta y demanda global), entre 1950-51 y 1968-69 los primeros cayeron en un 15%, mientras los segundos lo hicieron en un 59% y los últimos en un 34%. Es, pues, la caída en los precios reales de los productos de exportación y consumo urbano la principal causa del fuerte descenso del poder de compra de la producción agraria. Este es sin embargo un tema que requiere mayor investigación.

Ha habido también algunos esfuerzos para establecer el comportamiento de los términos de intercambio del campesinado serrano. Alvarez (1980: Cuadro 8), trabajando con precios al productor de ocho productos típicamente campesinos y precios al consumidor de los artículos de la canasta de consumo típica de la sierra rural, muestra un comportamiento fluctuante entre 1961 y 1976, manteniéndose sin embargo el índice todos los años por debajo del valor correspondiente a 1961, con excepción de 1975. En una perspectiva distinta, Maletta (1979) compmeba una soste-

niela tendencia de los precios de los cultivos típicos de la agricultura campesina serrana a caer en relación a los jornales pagados en la agricultura de la sierra, entre 1942 y 1976.

Los mecanismos de formación de los precios al productor y al consumidor de los alimentos a nivel nacional y regional, y el papel allí jugado por los costos de transporte, los márgenes de comercialización, el procesamiento agroindustrial y la política oficial de precios, son todavía poco conocidos. Twomey (1972) hizo un primer avance, proponiendo un modelo grueso de formación de precios orientado a establecer la relación entre precios de alimentos, devaluación de la divisa e inflación. Esta línea de análisis no ha sido por desgracia continuada. Figueroa (1979) ha logrado recientemente resultados interesantes en una nueva dirección: la relación entre el precio final de los alimentos y los ingresos rurales. Muestra que una política de aumento de los precios al productor, encaminada a mejorar los ingresos rurales, tendría un impacto inflacionario bastante menor de lo que a priori podría suponerse. Pero, en conjunto, este es un campo en el que queda todavía mucho por hacer.

Otra cuestión, próxima a la anterior, a la que me parece urgente que los economistas agrarios dediquen sus esfuerzos, es un análisis econométrico —que continúe el trabajo del CONESTCAR (1969) y de respuesta a las inquietudes de Thorp (1969)- del impacto del proceso de crecimiento de los cincuenta y sesenta sobre la demanda de alimentos⁵. Habría que investigar aquí cuidadosamente el papel que las importaciones, el aumento de los rendimientos, la reorientación de cultivos y las alzas de precios al consumidor jugaron respectivamente en enjugar el aumento de la demanda. Y se debería tomar en cuenta tres tipos de consideraciones, que la información disponible hoy día —especialmente a partir de la ENCA y los análisis que la han seguido— permite incluir: la desagregación por grupos de productos, la diversidad de las dietas y los cambios en la distribución del ingreso.

Acumulación

Otra tesis, paralela a la del estanca-

miento, que también ha gozado de popularidad hasta hace poco, es la de la descapitalización de la agricultura durante los cincuenta y sobre todo los sesenta y comienzos de los setenta. La investigación reciente ha mostrado que es incorrecta: no hubo una retracción absoluta de la inversión agraria durante este periodo, aunque la evidencia disponible parece indicar que se mantuvo a niveles moderados. Como en el caso de la producción, es la comparación con los demás sectores, donde la inversión se mantuvo muy alta al menos hasta 1968, lo que hace parecer que hubo una retracción.

Por el lado de la inversión en capital fijo agrario, ésta, aunque no fuera grande, tampoco fue insignificante. FitzGerald (1979:154) la estima en un 4°/o de la formación bruta de capital fijo en la economía en 1960-68 y un 6°/o en 1969-76. Esto es probablemente una subestimación dada la dificultad para captar en las estadísticas ciertas formas de inversión fija privada en el agro, como mejoras en el stock ganadero, en las plantaciones permanentes o en las tierras. Aún así, los porcentajes no resultan demasiado bajos si se considera que la participación del sector agrario en el PBI se mantuvo durante este periodo entre el 16°/o y el 12°/o y que la relación capital-producto en la agricultura era bastante más baja que en otros sectores.

Varios trabajos —especialmente el cuidadoso estudio de Maletta y Foronda— permiten seguir el comportamiento de los distintos componentes del capital fijo agrario.

El stock ganadero (medido en unidades ganaderas uniformes) creció a un ritmo pequeño pero positivo (1.1°/o anual) en el periodo intercensal 1961-72, observándose una tendencia al fortalecimiento de la mediana propiedad (Maletta y Foronda 1980:68 y Hopkins 1981:98).

El parque de tractores tuvo un crecimiento rápido, expandiéndose a una tasa cercana al 5°/o anual en el periodo 1951-77 (Maletta y Foronda 1980: Cap. 7). La comparación de las cifras censales de 1961 y 1972 revela, además, que en esos once años hubo una expansión muy fuerte de la utilización de tractores y de energía mecánica en general, acompañada de una

significativa 'democratización', en el sentido de extenderse a unidades medianas y pequeñas, especialmente en la costa (ver una discusión de este fenómeno en Figueroa 1976: 111-124, Hopkins 1981: 109-11 y Maletta y Foronda 1980: 131-6). Sin embargo, como Maletta y Foronda (1980: 152) reconocen: "Las áreas geográficas tractorizadas... son los más ricos valles de la costa junto con las partes planas de la sierra dedicadas a cultivos comerciales", Además, como insiste Alvarez (1974: Cap. 2.2.3.), la tractorización favorece sobre todo a unos cuantos cultivos comerciales, y hay claros indicios de que un grado relativamente bajo de tractorización convive con la subutilización del parque disponible y un gran número de tractores averiados.

La comparación de las cifras censales de 1961 y 1972 permite también constatar la expansión de otra forma de capital fijo: las plantaciones permanentes (árboles frutales, plantas de café, té, coca, vid y olivos, especialmente). El ritmo de crecimiento anual en el periodo intercensal fue superior al 4% (Maletta y Foronda 1980: 96);

La inversión —pública y privada— en irrigaciones, colonización y acondicionamiento de tierras, ha tenido también cierta significación, como muestran Alberts (1981), Hopkins (1981), Maletta y Foronda (1980) y Twomey (1972). Nuevamente las medianas y pequeñas unidades comerciales parecen haber sido las más dinámicas, aunque la evidencia disponible no es concluyente sobre este punto. Maletta y Foronda (1980: 192), continuando las series de Twomey (1972:6), encuentran que en el periodo 1952-76 se mantuvo el ritmo anterior (1905-52) de expansión de la superficie irrigada de la costa, a razón del 1.5% anual. Muestran también que la inversión *pública* en irrigaciones —alrededor de un 90 % de la cual estuvo concentrada en la costa— crece fuertemente entre 1950 y 1978: de un promedio anual de 219 millones en 1950-59 a 648 millones en 1960-69 y 2,491 millones en 1970-78⁶. Como proporción de la inversión total del gobierno central, la inversión *pública* en irrigaciones se mantuvo en pro-

medio alrededor del 17 % en el periodo 1950-74, pasando del 23.6 o/o en 1950-59 al 14.2 o/o en 1960-69 y al 18.6 o/o en 1970-74 (Alberts 1981: 226). Hopkins (1981:136) presenta datos del CONEST-CAR (1969) que indican una participación *privada* importante (especialmente en la sierra y la selva) en obras de irrigación, drenaje, colonización y mejoramiento de tierras irrigadas en 1951-64. La participación promedio de la inversión privada se estima en 59 o/o frente a 41 o/o de la pública. Finalmente, Maletta y Foronda (1980: Cap. 9) muestran, a partir de las cifras censales, que ha habido una 'democratización' en el uso del agua de riego, en el sentido de un importante aumento en el acceso a ella de las unidades medianas y pequeñas.

Tendencias semejantes se observan en el comportamiento de la inversión en *capital circulante*.

Hopkins (1981: Cap. 5.3) y Maletta y Foronda (1980: Cap. 4) encuentran que durante las dos últimas décadas hubo una fuerte expansión del volumen de fertilizantes químicos utilizado. Aunque éstos en parte sustituyeron al guano de las islas, la suma de ambos tipos de fertilizantes arroja un moderado crecimiento en el contenido de NPK utilizado, alrededor del 2.5 % anual para el periodo 1950/3-1975/7. La comparación de las cifras intercensales ha permitido así mismo comprobar un gran incremento del número de unidades que utilizaron fertilizantes químicos y/o guano de las islas, que aumentaron 3.5 veces en el oncenio 1961-72. El crecimiento proporcionalmente mayor se registró en las unidades medianas y pequeñas. La distribución regional del consumo de fertilizantes sigue sin embargo estando muy sesgada hacia la costa, donde se utiliza más del 80 % del total (Figueroa 1976: 127). La expansión de los usuarios de fertilizantes en los departamentos de la sierra está muy ligada al crecimiento del cultivo de la papa con fines comerciales: en 1972 una cuarta parte de los agricultores que sembraron papá (la inmensa mayoría localizados en la sierra)

utilizaron abonos comprados.

El crédito agropecuario, que es un buen indicador de la inversión en capital circulante ya que el volumen prestado para capitalización ha sido tradicionalmente muy bajo (alrededor del 5 %), ha crecido también significativamente en las últimas décadas. En términos reales el crédito agrario casi se dobló entre 1960 y la segunda mitad de la década de 1970. Como porcentaje del PBI agropecuario, el volumen de crédito se ha mantenido aproximadamente constante (entre el 16 % y el 18 %) desde 1955, con una tendencia a crecer en la segunda mitad de la década de los setentas (Haudry 1978: Cuadro 5, Maletta y Foronda 1980: Cuadro 13). Alvarez (1980), Haudry (1978), Maletta y Foronda (1980), Hopkins (1981) y Samaniego (1980), que han analizado el comportamiento del crédito agrario en el Perú, coinciden en señalar varias tendencias: 1. un importante aumento del número de usuarios, aunque éste sea sin embargo reducido; 2. cierta expansión del crédito hacia la sierra y sobre todo la selva, aunque la costa continúa siendo con gran diferencia la región más favorecida; y 3. cierta expansión de los préstamos hacia la pequeña y mediana agricultura, aunque la gran agricultura sigue absorbiendo el mayor porcentaje del monto prestado.

En resumen, la evidencia acumulada por la investigación reciente echa por tierra la tesis de la descapitalización de la agricultura. Si bien es cierto que la inversión agraria quedó bastante rezagada en relación a los otros sectores, los datos tienden a mostrar: 1. un persistente aunque moderado crecimiento del capital agrario, mayor probablemente en los cincuenta que posteriormente; 2. una tendencia al crecimiento proporcionalmente más rápido de la inversión en los sectores de mediana y pequeña agricultura comercial; y 3. una cierta 'democratización' del acceso a algunas formas de capital agrario.

Agroindustria, alimentación y política agraria

Un tema tradicionalmente pasado por alto en los estudios sobre el sector agrario peruano, objeto sin embargo del análisis de varios autores en los últimos años, es el de la industria agroalimentaria⁷. El rápido crecimiento del sector agroindustrial, que FitzGerald (1979: 264) estima en un 6 o/o anual entre 1960 y 1976, y la gran importancia cobrada por el consumo de alimentos procesados, han hecho que la agroindustria reciba finalmente la atención de los investigadores.

La expansión agroindustrial se produjo sobre todo en los complejos de lácteos, molinerías (alimentos concentrados para animales y harina para pan, fideos, etc.), procesamiento de harinas (panificación, fideos, galletas y similares), aceites y grasas comestibles, chocolates y confitería, industria cervecera e industria avícola. Sus principales características, puestas de manifiesto por la investigación reciente, pueden resumirse en tres.

La primera es el acusado grado de monopolización que existe en la industria. Lajo (1980: 110), uno de los autores que más ha contribuido al estudio de este tema, calcula que en 1973 nueve grupos económicos controlaban el 36 % del valor bruto producido en toda la industria alimentaria, cifra que alcanzaría el 50 % si se excluyera la industria azucarera. Estos porcentajes son bastante elevados si se tiene en cuenta que por su propia naturaleza la industria de alimentos se presta bien a una producción en pequeña escala y de tipo artesanal⁸. El grado de monopolización aparece más claro cuando se consideran ramas particulares. Así, según manifiesta Lajo (1980: 111): ". . . los grupos Bunge, Nicolini y Cogorno controlaban (en 1973) el 88 % de la producción de la harina de trigo, base del pan y de los fideos; los mismos Bunge, Nicolini y Purina producían 80 % de los alimentos balanceados, base de los pollos y los huevos; nuevamente Bunge, Pacoclía (Unilever) y Romero controlaban el 64 % de los aceites, grasas comestibles y margarinas; y

Carnation (norteamericana) y Nestlé (suiza) controlaban el 100 % de la leche evaporada". A esto podemos añadir que las cuatro mayores empresas controlaban en 1973 el 63 % de la producción de cacao, chocolate y confitería y el 61 % de la industrialización de frutas y legumbres (Lajo 1980: 109), y que dos grupos económicos (Nicolini y La Fabril) controlaban en 1974-77 el 69 % de la producción de fideos (González Vigil *et al* 1980:104). Las grandes compañías y grupos tienen en su mayoría carácter transnacional (bien porque sean directamente subsidiarios de transnacionales o porque, sin serlo, se mantengan estrechamente unidos a ellas a través de varios mecanismos) y tienen a operar además en varias ramas⁹.

La segunda característica de la agroindustria peruana es su fuerte dependencia de insumos importados. El caso más importante es el de la harina de trigo: el 99 % del trigo utilizado por los molinos industriales es importado¹⁰. En 1970-74 las importaciones (CIF) de trigo representaron anualmente en promedio 65 millones de dólares, o sea alrededor del 70 % del total de importaciones de alimentos. En 1974-77 el valor fue de 108 millones de dólares anuales (González Vigil *et al* 1980: 61). Un fenómeno similar se presenta aunque en menor escala, en las otras ramas principales de la agroindustria. Lajo (1980: 117) calcula que en 1975-80 se importaron el 45 % del maíz amarillo duro y el 99 % de la soya (los dos principales insumos destinados a la producción de alimentos balanceados para animales), el 76 % de la leche utilizada por la industria láctea y el 72 % de la cebada usada por la industria cervecera. La industria avícola -el subsector de la industria alimentaria que más rápidamente se expandió: entre 1964 y 1977 la producción de carne de ave se multiplicó por siete- depende de la importación de razas reproductoras para postura y engorde, pollos BB, vacunas y medicinas y granos para la producción de alimentos balanceados. No es pues de extrañar que haya sido

repetidamente comparada con una industria de "ensamblaje". González Vigil *et al* (1980:236) estiman que en 1974 el componente importado del precio final (41 soles) de 1 Kg de carne de pollo era 26 soles, o sea un 63 %. Turne (1980:86) calcula que en 1977 el componente importado; de una lata de leche evaporada era el 57 % del precio final; solamente la hojalata (íntegramente importada) representaba un 25 %.

La tercera característica de la agroindustria es su papel ambiguo y contradictorio en relación a la producción agraria y a la demanda de alimentos. Podemos distinguir aquí dos aspectos.

El primero concierne la relación entre agroindustria y producción nacional de insumos agroindustriales. No hay duda de que la expansión del mercado agroindustrial ha estimulado mucho *en ciertos rubros* la producción de insumos agrarios, y que las propias empresas transformadoras han participado activamente *durante cierto tiempo* en el financiamiento de la producción de insumos, la mejora genética, la extensión técnica y, como consecuencia, la mejora de los rendimientos. Este es el caso en la producción del maíz duro, cebada cervecera y especialmente leche¹¹. Hay sin embargo otros rubros, sobre todo el trigo y en cierta medida las semillas oleaginosas (por ejemplo la soya), en que la agroindustria ha jugado el papel inverso: *frenó desde un inicio* la producción agraria correspondiente, prefiriendo importar los insumos necesarios. En el caso del trigo, la estrecha vinculación entre las compañías molineras y los grandes *traders* internacionales ha inclinado siempre a las primeras (y como consecuencia de su presión, al Estado) a importar el trigo duro usado por la agroindustria, en lugar de promover su producción interna y/o adaptar la tecnología para procesar el trigo blando serrano¹². En aquellos rubros en que el mercado agroindustrial y las actividades de promoción de las plantas condujeron a una fuerte expansión de la producción, *a partir de cierto momento* las importaciones de insumos competitivos ein-

pezaron a frenar esa expansión. Quiero presentar la siguiente hipótesis sobre la evolución de esa relación entre agroindustria y producción nacional de insumos, que la divide en dos etapas.

Ha habido una primera etapa (cuyos límites temporales habría que establecer con precisión para cada caso) en que las plantas necesitaban asegurarse un mínimo de insumos domésticos (de leche fresca, por ejemplo), como parte de una mezcla adecuada de insumos, y en que la producción nacional podía expandirse rápidamente a precios capaces de competir con los internacionales debido a condiciones favorables particulares¹³. Fue sobre todo durante esta etapa cuando se produjo el gran impacto de la agroindustria en la reorientación de la agricultura en muchos puntos del agro peruano. A ella le ha sucedido una segunda en que las compañías agroindustriales no muestran ya interés (o al menos el mismo interés) en la expansión de la producción interna, y prefieren atender sus requerimientos crecientes de insumos aumentando las cantidades importadas.

Parece haber tres explicaciones para este cambio. La primera, particularmente relevante en los casos de la leche y la cebada cervecera, son los rendimientos decrecientes. Durante el primer período se incorporaron como abastecedores de insumos a los productores y tierras que por su tamaño, localización, calidad u otras razones tenían las condiciones más favorables. A partir de aquí se entró en una situación de tipo ricardiano: se había completado ya un primer nivel de aumento de los rendimientos (de mejora genética, por ejemplo), las actividades de promoción de la compañías mostraban rendimientos marginales rápidamente decrecientes, y la distancia de los nuevos abastecedores aumentaba sensiblemente los costos de transporte. En tales condiciones, sin un aumento de los precios y/o una importante inversión para intensificar la producción, no podía sostenerse el ritmo de crecimiento del abastecimiento interno a las plantas procesadoras¹⁴. La

segunda explicación está en la relación entre precio internacional de los insumos, tasa de cambio e inflación interna. Aunque no se dispone de estudios detallados de esta cuestión, es evidente que las compañías agroindustriales son muy sensibles a las diferencias de precios en los mercados interno y externo. Parece que la combinación de excedentes de lácteos y granos para la alimentación del ganado en los mercados internacionales, sobrevaluación de la tasa de cambio e inflación interna, estimularon durante el segundo período la importación de insumos. Se encuentra finalmente la política oficial —a la que me referiré en mayor detalle más adelante— de no otorgar ninguna protección arancelaria a la producción interna de insumos y, particularmente durante los setenta, dar facilidades financieras y subsidios a su importación. A estas tres razones podrían quizás añadirse algunas consideraciones sobre la estrategia global de las transnacionales que operan en el sector agroindustrial peruano¹⁵, pero no es fácil conseguir evidencia sobre esto.

En síntesis, así como en la primera etapa las importaciones de insumos parecen haber sido usadas para mantener un precio interno moderado y complementar la producción nacional sin detener su expansión, en la segunda han servido para frenar tanto los precios como el crecimiento de la producción interna e incluso, en oportunidades, directamente sustituirla.

El conjunto de la argumentación anterior es solamente una hipótesis basada en un conjunto disperso de datos, que aguarda ser sustentada y desarrollada por evidencia más firme. Este es un terreno donde la investigación ha avanzado todavía poco. Los estudios disponibles sobre la agroindustria peruana —con frecuencia dominados por un afán de denuncia más que de explicación (y débiles por tanto en la denuncia)— han acumulado valiosos datos sobre las características estructurales del capital agroindustrial, pero no nos han dicho mucho sobre su lógica de funcionamiento y su forma de operar en los merca-

dos, fuera de repetirnos lo que ya sabíamos: que va buscando la ganancia. Hacia estas cuestiones debería a mi juicio orientarse ahora la investigación.

Lo anterior no agota los efectos contradictorios del desarrollo agroindustrial. Estos se muestran también en la relación entre la agroindustria y la demanda interna de alimentos. De un lado, la industria agroalimentaria fue capaz de responder rápidamente a la fuerte expansión de la demanda de alimentos durante las dos décadas anteriores a 1975. Por tanto, contribuyó en forma importante y exitosa a mantener abastecida a una población rápidamente creciente (especialmente urbana) a precios que no subieron demasiado. De otro lado, ese éxito en responder rápidamente a la demanda se basó en bienes que no se ajustaban bien al tipo de recursos o necesidades nacionales y que apenas incorporaban a los productores más pobres del país: los campesinos serranos. Los tres mejores ejemplos son el pan francés, la leche evaporada y la carne de ave.

El pan tipo francés se produce, como indiqué, a partir de trigo en un 99 o/o importado. Su enorme difusión (así como la de los fideos, también producidos con trigo importado) ha supuesto, de un lado, una carga cada vez más pesada en la cuenta de importaciones y ha impedido, de otro, que el campesino andino participara en el abastecimiento de la demanda creciente de pan¹⁶. Una política de protección a la producción triguera nacional y de popularización en el consumo urbano del pan producido con el trigo blando de la sierra o con una mezcla de harinas, hubiera logrado esto último y hubiera reducido el crecimiento de las importaciones de trigo¹⁷. En el caso de la leché, la invasión del mercado por las latas de leche evaporada producidas por Perulac (Nestlé) y Leche Gloria (Carnation) ha limitado el desarrollo de cuencas locales y plantas pasteurizadoras para el abastecimiento de leche fluida, que podrían haberse distribuido ampliamente en la geografía del país. La industria lechera

decidió además no producir leche en polvo, que hubiera sido una forma más barata y eficiente de atender los requerimientos de la población, especialmente la de bajos ingresos, e impidió con éxito hasta 1980 que el Estado autorizara su importación, salvo como insumo agroindustrial¹⁸. La vertiginosa expansión reciente (entre 1970 y 1977) de la industria avícola fue en parte una respuesta al lento crecimiento de la producción de carne de res en los cincuenta y sesenta (en relación al fuerte aumento de la demanda de carnes, pues entre 1950 y 1970 creció sólo al 2.7 o/o anual) y a la restricción de su consumo mediante la imposición de una veda en 1971. En los setenta la carne de ave sustituyó en buena medida a la de res¹⁹. La producción de carne de res creció despacio hasta 1971 (estancándose después como consecuencia de la veda) debido a la competencia de la carne importada y a la total ausencia de una política de promoción. Puesto que, como indiqué, la carne de ave tiene un alto contenido importado, las divisas ahorradas en la importación de carne de res fueron compensadas por las gastadas en importar insumos para la producción de carne de ave, sin que se produjera un ahorro²⁰. El efecto, en cambio, de la sustitución de carne de res por la de ave fue limitar el mercado para los campesinos serranos, que son los principales criadores de ganado vacuno. Durante los años 1975-77 la política de promover la carne de ave a costa de la de res logró que el consumo conjunto de ambas carnes aumentara un 9 o/o en relación a 1970, tras una caída del 17 o/o en 1971-74²¹. Mejor resultado se hubiera logrado con una política de fuerte apoyo a la producción interna de carne de res y crecimiento moderado de la industria avícola, con la ventaja adicional de favorecer al campesinado serrano —en lugar del mediano y gran capital, sobre todo limeño, y las compañías agroindustriales, que son quienes dominan la producción avícola— y reducir el crecimiento de las importaciones.

El crecimiento del consumo de ali-

montos procesados por la agroindustria es parte de un fenómeno más general al que también ha prestado atención la investigación reciente: los cambios en la dieta alimentaria²². Estos se pueden resumir del siguiente modo. En primer lugar, se ha producido lo que Hopkins (1981: Cap. 7.2) acertadamente llama un tránsito del plato regional al menú nacional, caracterizado por la sustitución del consumo de alimentos en estado natural por el de procesados²³, y por la 'internacionalizado!!' de la dieta, cada vez más semejante a la de los países templados europeos y norteamericanos²⁴. Segundo, el 'menú nacional', que se ha vuelto dominante en la dieta urbana, ha comenzado también a expandirse en las áreas rurales. Sigue aquí, no obstante, predominando (sobre todo en la sierra y selva) una dieta distinta, apegada a los recursos y costumbres locales. Ha habido pues una polarización en la dieta. Probablemente en ningún otro momento de la historia post-colombina del Perú hubo tal distancia entre lo que consume el ciudadano medio de Lima o Trujillo, por ejemplo, y el del campo serrano. En la 'dieta urbana' las principales fuentes calóricas son: arroz, pan, azúcar (blanca), aceites y grasas y, en menor medida, fideos, papa y leche; y las principales fuentes protéicas: leche, carne de res, pollo, huevos y pescado. En la 'dieta rural' (especialmente serrana), por el contrario, dominan la papa, el trigo, el maíz y la cebada y, en menor medida, las grasas y el azúcar (rubia) como fuentes energéticas; las proteínas se obtienen sobre todo de los propios cereales, de ciertas legumbres y de algunas carnes como las de ovino, porcino y cuy. Tercero, dentro mismo de la dieta urbana hay una diferenciación claramente ligada a los niveles de ingreso. Así, por ejemplo, el arroz, la papa, el camote, las legumbres, el pescado y las menudencias se consumen en mayor proporción en los estratos bajos; la carne de res, la leche fresca, los huevos, el pan y las frutas en los altos; la carne de pollo se consume en todos los estratos pero sobre todo en los de ingresos

medios.

En un documentado trabajo, Samaniego (1980) ha insistido en dos consecuencias de esta evolución del patrón de consumo de alimentos: la dependencia alimentaria y el deficiente uso de los recursos agropecuarios nacionales. La dependencia alimentaria está asociada a la gran expansión de la agroindustria y sus importaciones de insumos, antes señaladas, pues la proporción que se importa de los alimentos directamente destinados al consumo final no es grande, especialmente desde que la carne de ave sustituyó la mayor parte de las importaciones de carnes rojas²⁵. De otro lado, Samaniego (1980:218) indica —con mucha razón— que: "El patrón de consumo de alimentos que tiene como base a productos del trigo, lácteos, aceites vegetales, carne de pollo, huevos y carne de vacuno, es el resultado histórico del desarrollo de la agricultura y de la industria de los países centrales ubicados en climas templados". Y luego de analizar las características de los recursos agropecuarios en estos países, concluye: "En general, puede considerarse que en los países centrales el patrón de consumo de alimentos predominante guarda una relación lógica con los recursos agropecuarios y clima. Sin embargo, ese patrón de alimentos en países con condiciones geográfico-ecológicas como las del Perú y especialmente de limitados recursos agropecuarios, es contradictorio al desarrollo de su agricultura e industria nacional".

La cuestión de cuál es el patrón alimentario que mejor se adapta a los recursos nacionales es un tema urgente a investigar. Los agrónomos peruanos vienen desde hace tiempo trabajando sobre él, aunque con enfoques más bien microregionales. Los economistas le han prestado poca atención, sin embargo. Un esfuerzo conjunto en este terreno, con una perspectiva nacional más que microregional, es de la mayor importancia, y creo que existen las condiciones para que llegue a resultados interesantes en un plazo corto.

Mi hipótesis es que un 'menú' más

adaptado a los recursos nacionales debería incorporar en mucha mayor medida a los tubérculos serranos (papa, oca, olluco), los cereales serranos (trigo blando, maíz blando, quinua, cañahua), las legumbres, la yuca, las frutas y las verduras. Me parece posible aumentar rápidamente la producción de todos los productos anteriores, sobre todo mejorando los rendimientos. Un 'menú' así incorporaría mucho más a la sierra al abastecimiento del mercado nacional, llevando a una mejor y más plena utilización de las áreas de secano serranas.

En la actualidad, el 'menú nacional' está basado en la producción agraria capitalista costeña, en mucha menor medida en la de las áreas irrigadas de la sierra, y en proporción alarmantemente creciente, como hemos visto, en las importaciones. Samaniego (1980:224) calcula que, en 1975, de la superficie cosechada de los cultivos directamente ligados a la canasta de consumo urbana, el 70 o/o estaba en la costa, el 24 o/o en la sierra y el 6 o/o en la selva. En cambio, según el censo de 1972, los porcentajes de tierras utilizadas por regiones, transformando a hectáreas estandarizadas, son: 42 o/o en la costa, 47 o/o en la sierra y el 1 o/o en la selva (Caballero y Alvarez 1980: Cuadro 2). La agricultura capitalista costeña tiende además a desplazar a los productores serranos de los mercados urbanos en aquellos productos de origen campesino/andino que se mantienen en la dieta urbana. El caso más importante es la papa. Como resultado de la expansión de su cultivo en los valles del norte y sur de Lima durante los setenta, la participación del campesinado serrano en el abastecimiento de papa a Lima cayó del 46 o/o en 1971 al 11 o/o en 1978 (Samaniego 1980:228).

Aunque todavía no se ha investigado sistemáticamente la eficiencia del actual patrón alimentario, los datos que da Torres Jara (1980) sobre el precio implícito por caloría en varios alimentos parecen mostrar que es poco eficiente²⁶. Y la información que presenta Ferroni (1979) sugiere que un

'menú nacional' más próximo a la 'dieta rural' tendría efectos positivos sobre los niveles nutricionales. Pero además de las consideraciones de eficiencia en el uso de los recursos, es claro que el actual patrón alimentario es francamente inadecuado desde el punto de vista de la distribución del ingreso y el equilibrio regional, por marginar al campesinado serrano. En realidad, la eficiencia en el uso de los recursos y los efectos sobre los ingresos no se pueden tratar por separado: la mejor utilización de los recursos sólo se puede juzgar en relación a su capacidad para aumentar los ingresos y/o mejorar su distribución. Como he argumentado en otro lugar (Caballero 1980: Ensayos 3 y 4), los recursos agropecuarios serranos no sólo interesan porque pueden servir para aumentar la cantidad de alimentos a disposición de la nación, sino también porque sobre ellos se asienta una población (cerca del 25 o/o de las familias más pobres de país) cuya única oportunidad de mejorar su situación económica depende —y dependerá con seguridad por un largo tiempo— de que esos recursos puedan ser más y mejor explotados. Contra lo que creyera Stuart Mili, las leyes de la producción y las de la distribución no pueden separarse en una economía de mercado: éste las mantiene irremediabilmente atadas.

El tema de la dependencia alimentaria merece un par de comentarios adicionales.

El primero es que un esfuerzo por reducir la dependencia alimentaria no tiene por qué ir acompañado, al menos en las condiciones peruanas, por una reducción de las exportaciones de origen agrario. En el cultivo costeño de algodón y azúcar, donde las tierras podrían sin dificultad dedicarse a otros usos y hay por tanto competencia entre exportación y mercado interno, ya se ha producido —como vimos antes— la sustitución del mercado externo por el nacional, mediante el cambio de cultivos (algodón por maíz-sorgo o papa) y el aumento del consumo interno. No parece aconsejable tratar de reducir las áreas sombra-

das; el margen que queda es pequeño (salvo en el algodón de fibra extra-larga de Piura, que por sus características especiales sería oportuno mantener) y hay que prever futuras expansiones del consumo interno de ambos productos. En la producción de lanas y café hay poca competencia por los recursos: son escasos los usos alternativos de los pastizales serranos y de las laderas sembradas de la ceja de selva. Lo mismo se aplica a otros productos de exportación menores situados en la ceja de selva, como el cacao y el té.

Más aún, es posible aumentar bastante las áreas sembradas con cultivos de exportación en la selva alta y baja e introducir nuevos cultivos exportables, sin competir con la producción para el mercado interno. Y la mejora de los pastos altoandinos y del ganado ovino y auquénido podría simultáneamente aumentar la exportación de lanas y el consumo interno de carnes. Una política de reducción de la dependencia alimentaria podría, pues —y a mi juicio debería—, ir acompañada por otra de expansión de las exportaciones de origen agrario. Merece la pena señalar esto explícitamente porque en algunos análisis de la agricultura peruana pareciera que la reducción de la dependencia alimentaria implica una tendencia a la autarquía. No es así.

El segundo comentario se refiere a la cuestión de la ventaja comparativa. Esta es ciertamente un principio de asignación de recursos que hay que tener en cuenta en cualquier ejercicio de planificación. Pero no es ni un principio supremo ni, por supuesto, el único a considerar. Puede —y suele— además entrar en conflicto con otros. Sus pros y contras deben ser puestos en la balanza en cada oportunidad. No se trata sólo de ventajas dinámicas frente a estáticas o de *infant industry arguments*. En el caso presente, la reducción de la dependencia alimentaria mediante el impulso de un nuevo patrón de producción/alimentación, que utilice mucho más intensamente recursos agropecuarios pobres como los de la sierra (sin ventaja comparativa), se basa

en cuatro razones distintas.

La primera es su efecto positivo sobre los ingresos y su distribución (personal, sectorial y regional), mencionado más arriba. La segunda es la necesidad de aislar en la medida posible el precio interno de los alimentos de las fluctuaciones de los precios internacionales y de los movimientos de la tasa de cambio. Con fuerte dependencia alimentaria, es un país pobre, como el Perú, en que el gasto de alimentos es un porcentaje alto del ingreso familiar, la tasa de cambio se convierte en una variable de política económica rígida, cuya modificación supone un costo social muy alto: las devaluaciones aumentan automáticamente el precio de los alimentos, empujando violentamente hacia arriba la tasa de inflación; las revaluaciones reducen automáticamente la competitividad de la agricultura nacional frente a las importaciones, disminuyendo el ingreso de los productores. Los aprietos fiscales debidos al aumento de los subsidios que siguió a las fuertes alzas del precio internacional de los granos en 1973, y los graves efectos sobre los precios de los alimentos de las devaluaciones que han seguido a la crisis iniciada en 1975, dejan poco lugar a dudas sobre esto. La tercera razón se refiere a la disponibilidad de divisas. Es claro que la reducción de la dependencia alimentaria dejaría más divisas libres para otros usos. Una argumentación refinada en favor de la especialización de acuerdo a la ventaja comparativa tendría naturalmente en cuenta la utilización de divisas, intentando comprobar —lo que no me parece fácil— que es más rentable asignar divisas a la importación de alimentos que tratar de producirlos internamente. Si alteramos los términos y nos preguntamos cuál es la mejor manera de aumentar la disponibilidad total de divisas, las ventajas de reducir la dependencia alimentaria pueden aparecer más claras. No hay cálculos sobre esto —sería útil que algún economista se animara a hacerlos—, pero no me parece optimista suponer que, dentro de ciertos límites de tiempo y montos invertidos, se podrían

generar más divisas por sol invertido en aumentar la producción agraria interna (y reestructurar la dieta) para sustituir importaciones de alimentos, que en aumentar las exportaciones mineras, petroleras, pesqueras o manufactureras. ¡ay, finalmente, una razón política en contra de la dependencia alimentaria, que por difícil de evaluar no deja de tener importancia: reducir la vulnerabilidad frente a los países y compañías con fuerte control sobre el comercio internacional de alimentos, básicamente Estados Unidos y las transnacionales alimentarias. México, por ejemplo, un país que tradicionalmente ha tenido bastante celo de su soberanía —y que se encuentra en medio de una importantísima negociación con Estados Unidos sobre las ventas de petróleo y gas—, ha comenzado a cuestionar seriamente su vulnerabilidad alimentaria, alarmado por sus crecientes importaciones de granos.

Concluiré esta sección con un comentario sobre la política agraria. No ha habido característica más consistente en la política económica del Perú de los últimos veinte años que su sesgo pro-urbano. Se ha hecho con la agricultura exactamente lo contrario que con la industria. Mientras la segunda recibió a partir de la Ley de Promoción Industrial de 1959 una protección indiscriminada, la primera estuvo sujeta a una desprotección igualmente indiscriminada: no ha habido ninguna protección arancelaria; las exportaciones estuvieron fuertemente gravadas; los precios de los alimentos fueron intermitentemente objeto de regulaciones y controles para mantenerlos bajos; las importaciones competitivas de alimentos han sido subsidiadas durante varios periodos; y el precio interno de los productos de importación fue mantenido artificialmente bajo en varios años. En suma, la política se orientó consistentemente a abaratar los alimentos en los mercados urbanos a costa de un sostenido desincentivo para la agricultura. El único caso en que la política agraria puede presumir de éxito es el del arroz. Esto fue porque se supo combinar el mantenimiento de

precios moderados para los consumidores con extensión técnica y crédito, una política de incentivo mediante precios de refugio y un sistema eficiente de comercialización estatal.

Economía campesina

La investigación sobre el campesinado peruano estuvo tradicionalmente reservada a los antropólogos y —menos— los sociólogos rurales, los historiadores y los científicos políticos interesados en movimientos campesinos. En los últimos cinco años los economistas, han comenzado a ocuparse del tema (o quizás debería decir *hemos* pues me incluyo entre los que han escrito recientemente sobre él)²⁷. Los resultados han sido estimulantes: el conocimiento de la economía campesina andina ha avanzado en varias direcciones. Resumiré estos avances ordenándolos alrededor de cinco temas: tamaño y características generales del campesinado; incorporación al mercado; organización y racionalidad económica; diferenciación; y desarrollo capitalista y economía campesina.

Tamaño y características generales

Según la definición y métodos de cálculo usados, el número de familias campesinas puede estimarse entre 0.6 y un millón en "1972"²⁸, estando a mi juicio más próximo a la última cifra; si fuesen, por ejemplo, alrededor de novecientas mil, las familias campesinas representarían el 27 % de las del país aproximadamente. La mayor parte del campesinado (cerca del 80 %) se encuentra en la sierra. Hay una serie de indicaciones de que el tamaño del campesinado ha crecido sólo muy lentamente desde -al menos- 1961. La población rural, por ejemplo, creció sólo al 0.47 o/o en el período intercensal (1961-72), decreciendo inclusive en algunos departamentos (Malletta 1980:12). La población económicamente activa en la agricultura de la sierra creció aún más despacio en el mismo período: al 0.26 o/o anual²⁹ (Caballero 1981: 138).

Algunas de las características clásicas del campesinado han retrocedido sensiblemente. Las culturales que resultan más fáciles de medir son las relativas a educación formal y lenguas autóctonas. La población analfabeta en el área rural, por ejemplo, pasa del 42 o/o en 1961 al 34 o/o en 1972, en varones, y del 76 o/o al 69 o/o, en mujeres, siendo el cambio mucho más pronunciado en los jóvenes. La escolaridad infantil en áreas rurales ha aumentado mucho, llegando al 90 o/o. Ha habido así mismo una disminución relativa de la población quechua y aymara hablante y una caída absoluta y relativa de la que no habla castellano, que en el área rural era alrededor del 20-25 o/o en 1972 (Maletta 1978: 21-26). La sujeción a relaciones de tipo semifeudal, especialmente el pago de rentas de campesinos a terratenientes, era reducida ya en 1961 y disminuye aún más después, incluso antes de la reforma agraria. Una revisión de las cifras censales de 1961 y 1972 y de alguna otra información numérica me permitió constatar (Caballero 1981:318): "1. la escasa significación del colonato a finales de los años 50 y comienzos de la década de 1960; 2. la importancia relativamente reducida que tenía la sujeción al pago de rentas (en dinero, especie o trabajo) por conducción de tierras ya en 1961; 3. la expansión de las economías campesinas en la década de 1960 a costa de las tierras de las unidades mayores; y 4. la gran pérdida de importancia que experimentó la sujeción al pago de rentas durante esa década". Los campesinos peruanos son fundamentalmente propietarios o poseedores libres de sus tierras; en una proporción que desde la segunda mitad de la década de los 60 podemos con seguridad situar por encima del 80 o/o. Viven por lo general agrupados en comunidades o aldeas, muchas de las cuales tienen ciertas formas propias de organización y un derecho formalmente colectivo sobre la tierra, aunque el uso es individual/familiar y se transmite por herencia.

Aun cuando la información anterior

al igual que una vasta literatura antropológica sobre la 'modernización' del campesinado andino— apunta hacia la existencia de importantes cambios, y es claro que el campesinado ha vivido una fuerte transformación cultural y comercial en los últimos 30 años, ello no ha ido acompañado de una verdadera revolución económica: tomada en su conjunto la economía campesina andina se mantiene a un nivel de reproducción simple desde hace al menos dos décadas; la producción, los rendimientos, el capital acumulado, los ingresos y la población han crecido poco o nada³⁰. Aun cuando el campesinado *en su conjunto* no tiene capacidad de acumular —como muestran directamente los bajísimos *promedios* de ahorro/inversión encontrados en las encuestas de presupuestos familiares de Figueroa (1981:56) y González (1980:56)—, hay sin embargo acumulación individual y crecimiento en ciertas áreas particulares, así como una importante diferenciación campesina. Hay también una alta tasa de crecimiento vegetativo —aunque no de la población, debido a la fuerte emigración permanente, con probabilidad superior al 1 % anual (Caballero 1981:145)—, y ha habido una rápida incorporación de los campesinos al mercado. La situación global de reproducción simple no hay pues que entenderla como un estado de inmovilismo: se produce —y reproduce— en un contexto de fuertes cambios.

Incorporación al mercado

Desde época temprana en el período colonial el campesinado andino participó en el mercado, no se conoce bien, sin embargo, cómo evolucionó esa participación hasta llegar a su fuerte incorporación en los setenta, mostrada por la investigación reciente. Un conjunto de evidencias indirectas y de estudios monográficos tienden a indicar que la participación se aceleró en los cincuenta y sesenta, sobre todo por la apertura de carreteras. Un tema que merece atención, todavía no estudiado, es el papel que jugó la 'destrucción de la economía natural' en la ampliación del

mercado interno y el crecimiento económico de los cincuenta y sesenta. Si se llegara a comprobar que ha tenido cierta importancia y que como parece posible- el proceso de sustitución de ingreso natural por mercantil se agotó en los setenta, se podría concluir que el capitalismo peruano ha perdido una de sus fuentes de energía, al menos en ciertas ramas (vestido, calzado, bebidas y algunos tipos de herramientas y bienes de consumo duradero, por ejemplo); un freno de tipo luxemburguiano a su expansión.- Pero esto es por el momento especulación solamente.

La incorporación se refiere a los mercados de bienes y trabajo. Sobre la base de los datos de la ENCA, procesados por Amat y León y León (1977), los de un estudio sobre el campesinado de Cajamarca (CRIAN 1974) y los de varios estudios de ingresos campesinos realizados por COMACRA, concluí (Caballero 1981: 228) que a comienzos de la década de los 70 el promedio de la participación del ingreso monetario en el ingreso total de las familias campesinas serranas debía estar comprendido entre el 65 y el 80 o/o. A la luz de otros trabajos este estimado me parece ahora un poco alto; creo que un margen del 60 al 70 o/o es más razonable. Así, Maletta (1978: 33), a partir de una reinterpretación de los datos de la ENCA, estima la participación del ingreso monetario para la sierra rural (donde están incluidas familias no campesinas) en 69.8 o/o en el norte, 70.1 o/o en el centro y 55.8 o/o en el sur. Los datos del estudio de Figueroa (1981: 69) sobre ocho comunidades de la sierra sur (que se encuentran probablemente en el extremo inferior de la incorporación al mercado) indican una participación del ingreso monetario bruto "(o sea incluyendo insumos comprados) en el ingreso total (bruto) que va del 31.0 o/o al 59.2 o/o, con un promedio del 50.5 o/o. Los resultados de una encuesta a diez comunidades de la Pampa de Anta (también en la sierra sur, pero más mercantilizadas que las de Figueroa por su proximidad a la ciudad del Cuzco) arrojan un promedio del 63.0 o/o (González 1980: 46).

Los ingresos monetarios campesinos proceden de la venta de productos (agríco-

las, ganaderos, artesanales), del comercio y del trabajo asalariado. La participación de esta última fuente es importante. Figueroa (1981: 75) la estima en un 19 o/o del ingreso total (monetario más natural) para el promedio de las comunidades por él estudiadas. González (1980: 46) encuentra en las comunidades de la Pampa de Anta un promedio también del 19 o/o. Esta cifra, sin embargo, probablemente subestima la participación del ingreso salarial en el conjunto de la sierra pues el campesinado de la sierra sur está en "general menos 'salarizado' que el del centro o el norte. El promedio serrano parece estar comprendido entre el 25 y el 35 o/o (Caballero 1981: 218-20).

Los ingresos salariales proceden de dos fuentes: el mercado local de trabajo y mercados de trabajo distantes donde la participación implica una migración temporal. No hay datos globales sobre la importancia relativa de cada cual. En las comunidades estudiadas por Figueroa (1981: 79) el 57 o/o del ingreso salarial procede del mercado local, y en las estudiadas por González (1980: 46) el 81.2 o/o, pero éstas últimas son un caso especial pues las oportunidades de empleo en la ciudad del Cuzco forman parte del mercado local. En general, sin embargo, no hay duda de la importancia del mercado local de trabajo en el campo serrano —un mercado fundamentalmente temporal/eventual para labores agropecuarias- y de que el campesinado participa activamente en él como oferente "y demandante. Así, Maletta (1978: 41), a partir de los datos del censo de 1972, estima en un 40.6 o/o el porcentaje de la superficie cultivada de la sierra correspondiente a unidades agropecuarias que han empleado trabajo asalariado (permanente y/o eventual, en su mayoría lo segundo)³¹. También según el censo de 1972, un 37.5 o/o de las unidades agropecuarias de la sierra contrataban mano de obra asalariada eventual y un 1.2 o/o permanente (Caballero 1981: 121). Es interesante que el porcentaje de contratación de trabajo eventual varía poco con el tamaño de las unidades agropecuarias, lo que indica que los campesinos participan como demandantes eventuales de trabajo asalariado, junto a los medianos propietarios y los terratenientes. Por último, Amat y León y León

(MEF 1977: Cuadro 40, Anexo Estadístico) estiman, basándose en los datos de la ENCA, que en el área rural peruana, en los dos estratos más bajos de ingresos, el porcentaje de familias con ingresos salariales es alto: 33.4 o/G y 55.8 % respectivamente. El porcentaje de familias en que la principal fuente de ingreso es el trabajo asalariado es: 13.9 o/o y 29.2 o/o³².

Dos muestras más de la importancia de la incorporación del campesinado al mercado son el papel marginal del intercambio por trueque y la dependencia de alimentos comprados. Figueíoa y González presentan información sobre ello. El trueque tiene escasa significación: en las comunidades estudiadas por Figueroa (1981: 65) es en promedio un 5.6 % del valor total del intercambio; en las estudiadas por González (1980: 43) sólo se intercambia por trueque 1.4 % de la producción de papas, 3.5 % de la de maíz, 0.9 % de la de cebada y nada de la de habas. La compra de alimentos es, en ambos casos, el principal rubro del gasto, alcanzando un 48.5 % (incluyendo aguardiente y coca) del gasto monetario en las estudiadas por González (1980: 54) y un 44.2 % en las estudiadas por Figueroa (1981: 81).

En resumen, la investigación reciente ha puesto de manifiesto que llegada la década de los setenta el campesinado andino se encontraba profundamente incorporado al mercado: "en promedio, más del 60 % del ingreso es monetario; la producción vendida de productos agropecuarios es algo mayor que la autoconsumida³³; la participación en el mercado de trabajo (local y no local) es fundamental para la reproducción de la economía campesina; y los campesinos no sólo aparecen en el mercado de trabajo eventual como oferentes, también, aunque desde luego en menor medida, como demandantes. En consecuencia, si al analizar las tendencias generales de la producción y la alimentación comprobamos que su patrón de evolución ha tendido a marginar al campesinado andino, ello no significa que no lo haya incorporado al mercado; significa que esa incorporación es tal que no genera un aumento ni en la producción ni en los ingresos de los campesinos.

Diferenciación campesina

Como en el caso anterior, la información sobre la *situación* en los setenta es también aquí más abundante que sobre la *evolución*, y sólo fuentes parciales permiten inferir que la diferenciación campesina se aceleró en los cincuenta y sesenta. Es claro que en los setentas las desigualdades de recursos e ingresos en el seno del campesinado eran fuertes, tanto *entre* aldeas campesinas como *dentro* de éstas.

Comencemos por los recursos. De un lado, los datos a nivel distrital del censo de 1972 indican diferencias significativas en el promedio de tierras y ganado por unidad agropecuaria *entre* distritos. De otro, los estudios monográficos de comunidades y otras aldeas campesinas (por ejemplo los de COMACRA) coinciden en mostrar "diferencias importantes en la cantidad de tierras y ganado por familia *dentro* de una misma localidad. Es posible que ambas fuentes exageren la desigualdad real debido a que no toman en cuenta las diferencias en la calidad de las tierras y el tamaño de las familias. Los datos sobre las comunidades de la Pampa de Anta presentados por González (1980: 13) sortejan al menos parcialmente el problema de la calidad de las tierras al reducir los terrenos con riego, de secano, de pastos naturales y en descanso a hectáreas homogéneas. Aún así, la desigualdad es importante: el coeficiente de Gini para el conjunto de la muestra es 0.46.

Disponemos de mejor información sobre las diferencias de ingresos. El procesamiento de los datos de la ENCA realizado por Amat y León y León (1977) me permitió concluir que: "Las diferencias de ingresos dentro del área rural serrana parecen ser similares a las que existen dentro del Perú. Es decir, a un nivel muy inferior de ingreso promedio la sierra parece reproducir el patrón sumamente desigual de distribución del ingreso que caracteriza al conjunto del país. Este patrón es aproximadamente el siguiente: ordenando por separado las familias peruanas y serranas en orden creciente de ingresos, en ambos casos la mitad del ingreso iba al 86 % de las familias que podemos llamar 'pobres' (en relación a su respectiva distribución), un 20 % iba a un 9 % de familias 'medias' y un 30 % del

ingreso a un 5 % de familias 'ricas' " (Caballero 1981: 210-11). Lo anterior se refiere al conjunto de la sierra rural, pero los resultados obtenidos por Webb (1977: Cuadro A.4), a partir de la información sobre ingresos campesinos de ocho estudios de COMACRA, son bastante similares. Figueroa (1981: 84) encuentra coeficientes de Gini que van del 0.29 al 0.53 en las ocho comunidades que estudió, y González da un coeficiente de Gini del 0.57 para el conjunto de las diez comunidades encuestadas en la Pampa de Anta.

Queda pues poca duda sobre la desigualdad en recursos e ingresos. Sin embargo, ella no parece ir acompañada de las características ordinariamente asociadas con la diferenciación, de acuerdo a la tradición establecida por Lenin en *El Desarrollo del Capitalismo en Rusia*: un activo mercado de tierras y el desdoblamiento del campesinado en burguesía y proletariado agrícola. En efecto, el análisis de los datos censales de 1972 muestra que el porcentaje de tierras arrendadas o sometidas a otras formas de conducción indirecta y el de unidades agropecuarias que alquilaban tierra eran muy reducidos (Caballero 1981: 104 y 315). Esto se ve confirmado por los estudios basados en encuestas sobre ingresos, que consistentemente muestran porcentajes muy pequeños de ingresos por concepto de rentas. El alquiler de tierras dentro de las aldeas campesinas suele, tomar, además, cuando tiene lugar, la forma de aparcería, con pago en especie. En las comunidades de la Pampa de Anta, por ejemplo, el 82 % de las tierras bajo conducción indirecta estaban en aparcería (González 1980: 11). De otro lado, "el número de proletarios agrícolas en la sierra es muy bajo (a diferencia del de campesinos que parcialmente se emplean como asalariados), y sólo un 0.9 % de las unidades agropecuarias de la sierra inferiores a 50 hectáreas contrataban en 1972 trabajadores permanentemente (Caballero 1981:121).

Un tema importante, que apenas ha sido estudiado, ai que me parece "urgente que se dedique atención, es el de la relación entre el nivel del ingreso campesino y su composición. Hay que investigar", por ejemplo, la relación entre el acceso a fuentes no

agropecuarias de ingresos y la desigualdad, y, recíprocamente, el papel de la desigualdad en los recursos "agropecuarios (por ejemplo, tierras) en promover/permitir el acceso a otras fuentes de ingreso (por ejemplo, trabajo asalariado en el caso de campesinos con recursos pobres, y comercio los de recursos ricos). Podemos, por ejemplo, preguntarnos: ¿Son los campesinos pobres los que tienen un porcentaje mayor de ingreso salarial (por verse obligados a depender del mercado de trabajo) o lo son, por el contrario, los medios y los ricos (que al haber tenido acceso al mercado de trabajo han podido mejorar sus ingresos por encima de los demás)? Una pregunta similar se puede formular en relación al ingreso natural y monetario, el agrícola y pecuario, etc.

El trabajo de Figueroa es el único en el que se trata de responder a este tipo de inquietudes. Para ello Figueroa estima independientemente los parámetros de seis ecuaciones de regresión, donde figuran respectivamente los ingresos monetarios procedentes de seis fuentes distintas (agricultura, ganadería, comercio, salario local, salario local para trabajo calificado y salario de migración temporal) como variable endógena y el ingreso monetario total como variable exógena. Se utilizan las observaciones del conjunto de la muestra (incluyendo variables 'dummy' para neutralizar las diferencias entre las comunidades) y se usa una especificación lineal y otra logarítmica. Los R^2 resultantes son significativos al 5 % en todos los casos, aunque no altos (de 0.494 para el comercio a 0.108 para el salario de migración temporal); los coeficientes de regresión son también significativos al 5 %, salvo el del salario por migración temporal, y todos positivos, excepto el del salario local. Las "elasticidades son positivas, salvo la del ingreso procedente del salario local, y mayores que uno para el ingreso monetario pecuario y el del comercio.

Sobre la base de estos resultados Figueroa concluye que "las familias más ricas en las comunidades campesinas derivan más ingresos de todas las fuentes, excepto del trabajo asalariado en la comunidad. Ello se debe a que estas familias tienen acceso a una mayor cantidad de todos los recursos

que existen en cada comunidad". Y que "la proporción del ingreso monetario agrícola en el ingreso total disminuye con el nivel de ingreso; lo mismo ocurre con el ingreso salarial (por migraciones). En estos dos casos, las elasticidades son menores que uno, indicando que estos ingresos constituyen una proporción creciente del ingreso total". Estos resultados son interesantes, aunque es probable que los coeficientes de regresión positivos estén sobreestimados y los negativos subestimados por la presencia de una correlación espúrea entre "la parte (los ingresos parciales, tomados como variable endógena) y el todo (el ingreso total, tomado comovariante exógena)"³⁴. Dan a entender que: 1. son los campesinos pobres quienes sobre todo se emplean en el mercado de trabajo agropecuario local; 2. no sólo la diferencia en los recursos agropecuarios sino también en los conocimientos —que dan acceso al mercado de trabajo calificado— y en la posibilidad de migrar temporalmente, inciden sobre la diferenciación "campesina"; y 3. los campesinos ricos son los que proporcionalmente tienen más intereses en la ganadería y el comercio, pero no en la agricultura.

Organización y racionalidad económicas

Hay a mi juicio cuatro elementos determinantes de la vida económica del campesinado: la naturaleza y recursos en general; la relación con el mercado; la organización social; y el 'elemento motor'. En el caso andino, la naturaleza es sumamente heterogénea en cuanto a clima y suelos, con pronunciadas variaciones microclimáticas, marcada estacionalidad y riesgos diversos (sequías, heladas, derrumbamientos); la ecología es 'Vertical': de montaña; y las tierras son escasas y de baja calidad. La relación con el mercado es —como acabamos de ver— profunda: los campesinos no llevan al mercado el excedente sobrante después de cubrir sus necesidades; en su estrategia de asignación de recursos la producción para el mercado está desde un inicio presente; dependen del mercado no sólo para la adquisición ocasional de herramientas o 'bienes de lujo' que la economía doméstica no puede producir, sino también de artículos fundamentales para la sobrevivencia

(alimentos, vestidos). La organización social se basa en la familia y la explotación familiar de la tierra, pero incluye varias formas de cooperación para distintos propósitos. El 'elemento motor' es la satisfacción de las necesidades familiares (presentes y futuras) más que la acumulación o que algún principio abstracto de reciprocidad.

La opinión actualmente dominante entre los economistas y antropólogos económicos que se han ocupado del campesinado andino es que, dentro de las condiciones descritas, su economía es eficiente. Aspectos que a primera vista parecen mostrar ineficiencia, como la fuerte fragmentación de la tierra, son, examinados más de cerca, consistentes con una estrategia de aprovechar las variaciones microecológicas, diversificar riesgos y programar cultivos de manera que los requerimientos de mano de obra no se acumulen demasiado en ciertas semanas. La tecnología está mejor adaptada al medio de lo que comúnmente se supone, aunque sin duda podría mejorar mucho si hubiese una enérgica política en este sentido³⁵. La investigación reciente ha mostrado la importancia de la estacionalidad y el riesgo. La estacionalidad es fundamental: es el elemento articulador de muchos aspectos de la actividad económica y la vida del campesinado, en particular la secuencia de actividades y las migraciones temporales (Caballero 1981: Cap. 7). También lo son los esfuerzos de reducir el riesgo para asegurar la sobrevivencia. La fragmentación en parcelas, sobre todo en distintos pisos ecológicos, la diversificación de actividades e, incluso, ciertos tipos de resistencias a utilizar insumos modernos, pueden —probablemente deben— ser interpretados como una manera en que el campesinado hace frente al riesgo.

Tomando ambos factores en cuenta, Figueroa (1981: 95) presenta una hipótesis sobre la estrategia de asignación del trabajo en la economía familiar campesina: "...del total de mano de obra con que cuenta la familia una parte se dedica *primero* a la actividad agropecuaria y la cantidad de trabajo *residual* que queda lo utiliza en autoemplearse en la producción de bienes Z (artesánias, comercio) y en em-

plarse en los mercados de trabajo. Hipotizamos, por lo tanto, la existencia de un *orden* en la asignación de mano de obra familiar a las actividades A-P (agrícolas-pecuarias) primero y Z-L (artesanías, comercio-trabajo asalariado) después". Y más adelante -pág. 99- indica que "las hipótesis de la aversión al riesgo y la estacionalidad agrícola juntas implican que la producción de bienes Z no compite de una manera significativa con la producción, agropecuaria, sino con los salarios que prevalecen en los mercados laborales. Esto quiere decir que el campesinado puede dedicarse sólo parcialmente a la actividad agropecuaria y todavía considerarla la actividad más importante en la obtención de su sustento económico". Esta hipótesis es atractiva y, según mi propia experiencia, contiene una fuerte dosis de verdad. Tiene, sin embargo, la limitación de referirse exclusivamente a la mano de obra y de vincular su orden de asignación a la prioridad de actividades más que de objetivos.

Una hipótesis más general —aunque quizás más difícil de probar— consistiría en distinguir dos principios en la programación de la asignación de recursos" de la familia campesina (que pueden visualizarse como dos fases, aunque no separadas en el tiempo), de acuerdo a la actitud frente al riesgo y la finalidad perseguida. En la primera, que es prioritaria y está dominada por la aversión al riesgo, el campesino asigna sus recursos (tiempo de trabajo, tierras, dinero disponible para fines productivos, animales) en forma tal que la probabilidad de asegurar sus necesidades elementales sea máxima, para lo cual es posible —pero sólo posible— que se aferré "a lo que Lipton (1980) ha llamado un 'algoritmo de sobrevivencia'. Aun cuando es probable —pero no necesario— que la agricultura/ganadería domine la escena en esta fase, no tiene por qué monopolizarla: se puede planificar la producción de ciertas artesanías, periodos de migración o algunas actividades de comercio, con tal que acarreen pocos riesgos. La programación de cultivos pondrá seguramente énfasis en la producción para el autoconsumo, pero es probable que incluya también algo para la venta (por ejemplo cebada cervecera, que es un cultivo po-

co riesgoso y con mercado seguro), puesto que la economía campesina necesita asegurar cierta disponibilidad de dinero. En la segunda fase la "actitud frente al riesgo es neutral o incluso favorable, y se asignan los recursos que quedan de la primera de tal forma que se maximice el ingreso neto. Pueden incluirse aquí actividades agrícolas en que tanto los riesgos como la rentabilidad potencial sean altos, por ejemplo la producción comercial de papa; y puede que se programe cierta producción de autoconsumo no estrictamente necesaria para la sobrevivencia y que implique riesgos, pero que seapreciada por la familia campesina, por ejemplo la siembra de maíz (quizás para la preparación de chicha) en terrenos altos donde los azares climáticos son fuertes.

González (1980) presenta una hábil formalización gráfica de la economía campesina, donde aparece explícitamente la disponibilidad de tierras y trabajo y simultáneamente se determinan los ingresos procedentes de la tierra propia, de la tomada o cedida en aparcería y del trabajo asalariado, dada la tecnología agrícola, el precio de los productos agrícolas, la tasa de salario y la fórmula de reparto de la aparcería. El modelo es útil para hacer análisis de estática comparativa y permite además analizar explícitamente los efectos de diferentes dotaciones de tierras —campesinos 'ricos' y 'pobres'- y distintos tamaños de la familia. Los supuestos de comportamiento no están, en cambio, claramente formulados y no se consideran los problemas de la estacionalidad y el riesgo.

Desde una perspectiva antropológica, Golte (1980) ha presentado una interesante y ambiciosa hipótesis sobre la racionalidad del campesinado andino. Consiste en esencia en lo siguiente. La combinación de pobreza de recursos y heterogeneidad ecológica ha llevado al hombre andino, a través de la historia, a adoptar una estrategia productiva basada en combinar ciclos agro-ganaderos de tal manera que se utilice al máximo, durante todo el año, la capacidad de trabajo disponible. El campesino andino no puede 'permitirse el lujo' de la inactividad estacional de los campesinos con tierras fértiles en climas templados o de

lluvias estacionales. Tiene que vencer la estacionalidad mediante una cuidadosa combinación de cultivos y crianzas, aprovechando las fuertes diferencias microclimáticas. Para ello, la cooperación intercampsina, a distintos niveles, es fundamental. Los vínculos institucionales y de parentesco y las normas de reciprocidad/redistribución conducen a establecer las formas adecuadas de cooperación campesina, y deben, por tanto —según Golte—, ser explicados a partir de su papel en garantizarla. He expuesto en otro lado (Caballero) en mi opinión sobre esta hipótesis. Sólo añadiré que creo que abre una importante vía para la investigación empírica. Los antropólogos económicos y los economistas agrarios pueden encontrar aquí —así como en las hipótesis sobre motivaciones y prioridades en la asignación de recursos— una guía para orientar el trabajo de campo.

El tema de la cooperación en la economía campesina andina ha recibido bastante atención de los antropólogos³⁶ pero muy poca de los economistas, y no ha habido intentos de cuantificación, exceptuando el de González para las comunidades de la Pampa de Anta! Se estima aquí que en promedio cada familia campesina entrega algo más de 31 días/hombre al año bajo el sistema de reciprocidad, recibiendo una cantidad equivalente. Si suponemos que todos los miembros de la familia en edad de trabajar (entre 17 y 50 años) entran en el sistema de reciprocidad —lo que es exagerado pues éste está normalmente reservado a los varones—, y que hay 265 días útiles al año, las cifras que presenta González (1980: 7 y 33) permiten calcular que el trabajo en reciprocidad representa un 5 o/o de la disponibilidad total de trabajo familiar y alrededor de un tercio del trabajo fuera de la explotación familiar. Si suponemos que la reciprocidad incluye sólo a los varones, representa el 10 % de la fuerza laboral masculina. El porcentaje de reciprocidad dentro de la fuerza de trabajo masculina aplicada a la agricultura (que es donde más se utiliza) es seguramente bastante más alto. González (1980: 35) observa además que "contrariamente a lo que se cree, se ha encontrado que el *ayni* es practicado durante todo el año y no solamente durante

las épocas de siembra y cosecha". Y añade que "la generalización del *ayni* en Antapampa es evidente, pues el 92 o/o de los comuneros dan y reciben *aynis*". Estos datos son insuficientes para formular un juicio sobre la importancia del intercambio de trabajo entre los campesinos, pero tienden a corroborar una sospecha levantada por los estudios monográficos de los antropólogos: que la reciprocidad es más importante cualitativamente que cuantitativamente.

Un gran avance para comprender la economía del campesinado andino ha sido el rechazo de la noción de subempleo como categoría de análisis. Considerar subempleo al campesinado andino arroja más confusión que luz sobre su vida económica. La debilidad de los principios teóricos y los cálculos llevados a cabo por el CEEB (1970) y el Ministerio de Trabajo (DGE 1972) para medir el subempleo en la agricultura peruana ha sido puesta de manifiesto por Maletta (1978a y 1978b) y Caballero (1981: Cap 6). ¿Qué entender por subempleo y cómo medirlo en un sector "de la población donde domina el autoempleo, hay gran variedad de actividades y la principal de ellas, la agricultura, está sometida a fuerte estacionalidad y no se ciñe —ni se puede ceñir— al ritmo propio de la actividad fabril? La imposibilidad de dar una respuesta satisfactoria a esta pregunta ha llevado abandonar la noción de subempleo. Cuando se intenta medirlo calculando separadamente los requerimientos y disponibilidad de mano de obra en el campo, inmediatamente aparecen varios problemas. Primero, no es probable que ambas cosas sean independientes entre sí en el mediano y largo plazo. Segundo, ¿cómo elegir los coeficientes técnicos con los que calcular los requerimientos de mano de obra? ¿Cómo asegurar que no son los coeficientes propios de explotaciones no campesinas? ¿Y cómo asegurar, correlativamente, que en caso de responder a las características de la economía campesina no esconden a priori una cierta dosis de lo que el analista pretende identificar como subempleo? En otras palabras, ¿cuán técnicos son los coeficientes 'técnicos'? Tercero, ¿cómo tomar adecuadamente en cuenta el trabajo no retribuido, y ocasional en la agricultura

de los miembros del hogar, como esposa e hijos? Cuarto, ¿cómo incorporar los requerimientos de mano de obra de las actividades no estrictamente agropecuarias? Quinto, ¿cómo escapar las dificultades de la agregación entre explotaciones, zonas o actividades, en las que puede haber déficit de mano de obra en unas y superávit en otras, para dar una cifra global de subempleo que tenga sentido? ¿Cuáles son los supuestos que habría que introducir sobre la movilidad de la mano de obra?

Como he dicho en otro lugar (Caballero 1981: 135): "...de una u otra manera los intentos de medir el subempleo campesino terminan enfrentándonos al mismo escollo: tratar de comprender y medir una forma de producción no capitalista con conceptos y medidas propios de la producción capitalista". En las condiciones de la economía campesina andina la noción de subempleo no sirve sino para oscurecer el "panorama de una agricultura donde se trabaja dura y sistemáticamente pero obteniendo pocos frutos" (Maletta 1978a: 42). Y, como indica Figueroá (1976: 56), el énfasis en la noción de subempleo ha tenido, además, consecuencias no siempre afortunadas en la política económica: "Combatir la pobreza mediante políticas de empleo o de absorción de mano de obra. Esta política tiene sin embargo alcance selectivo en la medida que va incorporando nuevos trabajadores a la condición de 'ocupado' y posterga las acciones para mejorar los ingresos de los 'desempleados' ". La opinión actualmente dominante entre los economistas agrarios peruanos es que es mejor analizar en su detalle y medir en lo posible las varias características y la racionalidad del comportamiento de las economías campesinas que englobarlo todo en una noción teóricamente ambigua y (por ello) difícilmente medible como la de subempleo.

Puesto que hemos visto antes que una parte (de cierta importancia) del ingreso promedio del campesinado andino procede de las migraciones temporales, resulta oportuno resumir ahora lo que la investigación ha avanzado sobre cómo se integran éstas en la economía campesina³⁸. Es preciso distinguir dos tipos de migraciones

temporales: las 'cortas', de uno o pocos meses de duración, y las 'largas', de uno o varios años. Las primeras, suelen tener un carácter recurrente, se producen a distintas edades, están muy ligadas a la estacionalidad (ocurren en los meses de poca actividad agrícola), son principalmente inter-rurales y se orientan prioritariamente al trabajo agrícola y secundariamente la construcción, los servicios y la minería. Las segundas no son recurrentes (constituyen por lo general un hecho único en la vida del migrante), incluyen sobre todo a los jóvenes, son principalmente rural-urbanas y se orientan poco a la agricultura. Tanto en unas como en otras la existencia de contactos previos (propios o a través de vínculos familiares o de paisaje) es de gran importancia. Los ingresos derivados de estas migraciones se incorporan de dos formas distintas a la economía del campesinado: los procedentes de las primeras son parte del "ingreso corriente campesino, entrando por tanto dentro del presupuesto anual de ingresos-gastos; los de las segundas constituyen un fondo de inversión y su papel hay que verlo dentro del ciclo vital de la familia campesina. Este fondo se invierte sobre todo en comercio, transporte, compra de ganado, educación y construcción de una vivienda; poco en la agricultura o en comprar tierras. Aun cuando cumple un papel importante en la diferenciación del campesinado, no es suficiente para permitir una acumulación significativa en el conjunto de la economía campesina.

Concluiré con una reflexión sobre la racionalidad mercantil en la economía campesina andina. No hay duda que la racionalidad del mercado ha penetrado profundamente el campo andino. Su presencia "no se reduce a la incorporación de los campesinos a un mercado 'que les viene de fuera'. Otro aspecto es la mercantilización de las relaciones tradicionalmente no mercantiles, o sea la *interiorización* del mercado" (Caballero 1981: 336). De una manera más o menos sistemática el campesinado evalúa ahora con criterios beneficios-costos (monetarios) sus actividades económicas. Es claro que los campesinos reaccionan ante las señales de los precios, aunque, como acertadamente señala Figueroá (1981: 126),

la respuesta es "viscosa" pues (se) necesita revisar todo un portafolio cuidadosamente establecido y experimentado". Pero el comportamiento del campesino en el mercado está afectado por una serie de circunstancias que lo diferencian del de otros sectores, haciéndolo quizás parecer 'imperfecto' o 'irracional'. Cuatro son, a mi juicio, las principales.

La primera es la capacidad del campesino —por poseer recursos que sirven para producir artículos elementales para su subsistencia— para atender (parcialmente) a sus necesidades sin pasar por el mercado. En otras palabras, en su estrategia de asignación de recursos combina dos tipos de cálculo económico: el del mercado, o sea el de las relaciones de precios, y el natural, o sea el de las relaciones técnicas (de transformación) entre los recursos de que dispone y los bienes que con ellos puede producir. Esto lo distingue de todos los demás sectores de la sociedad, para los cuales el único cálculo posible es el mercantil. *Dentro de límites* -dados por el nivel de 'destrucción de la economía natural'-, el campesino operará más o menos en el mercado según los términos que éste le ofrezca. Su comportamiento frente a fenómenos propios de la economía de mercado, por ejemplo la inflación, o su valorización del dinero, pueden por tanto ser distintos de los de otros sectores económicos³⁹.

Otra circunstancia particular es la escasa movilidad de la mano de obra entre ocupaciones y la falta de oportunidades fuera de la economía campesina para los campesinos *en su conjunto*. Un el modelo clásico de intercambio simple los productores pueden moverse libremente entre actividades. El salvaje del ejemplo de Adam Smith cazará castores o ciervos según la relación de intercambio entre ellos y el trabajo que requiera cada cual; el productor mercantil simple de Marx se moverá entre actividades buscando la mayor retribución a su trabajo e igualando con ello las relaciones entre precios y tiempos de trabajo. En el caso presente tal movilidad es bastante reducida. En la medida en que --como vimos-- el nivel de 'destrucción de la economía natural' es alto y los campesinos tienen por tanto que vender productos y/o

fuerza de trabajo en el mercado, la falta de oportunidades para elegir actividades les somete a condiciones de intercambio desventajosas. Las curvas de oferta (para bienes y trabajo) se vuelven rígidas o incluso de pendiente negativa. El comportamiento de los campesinos frente al mercado parecerá entonces 'perverso'. El hecho de que parte de las necesidades son cubiertas dentro de la economía natural puede, tener aquí dos efectos. De un lado -como acabo de señalar—, cuanto mayor sea el margen para 'retirarse a la economía natural' mejor será la posición de los campesinos frente al mercado. De otro lado, al atender a parte de las necesidades dentro de la economía natural se reduce el precio de reserva de aquello que el campesino vende, o sea puede ofrecer sus productos o su trabajo más barato de lo que estaría dispuesto el productor puramente mercantil o el prolético⁴⁰.

La tercera circunstancia se refiere al papel especial del cálculo de largo plazo dentro de la economía campesina. Como cualquier otro sector social, los campesinos velan por su reproducción: tratan de asegurar su sobrevivencia presente y futura y la de sus hijos después de ellos. Tienen pues que calcular a largo plazo. Esto no es, ciertamente, una característica especial del campesinado, pero las circunstancias en que ese cálculo se realiza en la economía campesina contiene algunas peculiaridades. La más importante es el papel que juega la cooperación, debido sobre todo a dos factores: la existencia de una explotación económica cuyo éxito y continuidad dependen en grado sumo de la cooperación de otras personas; y la débil presencia del Estado y sus servicios de bienestar, que tienen que suplirse mediante la cooperación⁴¹. La economía campesina tiene que asegurarse la presencia de la cooperación necesaria para reproducirse. En su cálculo incluirá prestaciones y contraprestaciones cuya lógica está regida por motivos de sobrevivencia a largo plazo. El campesino estará, por ejemplo, dispuesto a emplearse por debajo del salario de mercado con cierto empleador, o a vender su producto por debajo del precio de mercado a un cierto comprador, si espera con ello garantizar la continuidad en el

empleo o la compra, o piensa que quien hoy se aprovecha de él tendrá por ello que ayudarlo mañana. Algo similar sucede con el *ayni*, la *minka*, la *república*⁴² y otras formas más o menos institucionales de cooperación del campesinado andino, cuya característica común es que no pasan por el mercado⁴³, o con las prácticas comunales orientadas a la conservación de los recursos. El parentesco (espiritual, político, de sangre) es, desde luego, un terreno muy apropiado para el desarrollo de la cooperación. La economía campesina cuenta, pues, con un universo de relaciones personales e institucionales -junto con el de las relaciones de mercado- cuyo papel es crucial para su reproducción. Si en" el cálculo económico de los campesinos las ventajas/desventajas de las relaciones de mercado son confrontadas, de un lado —como vimos antes—, con las relaciones técnicas propias de la contabilidad natural, también lo son, de otro, con las relaciones personales. Más aún, como muestra el ejemplo puesto más arriba, las relaciones de mercado pueden estar mediadas por relaciones personales, y el propio mercado aparecer *personalizado*.

La última circunstancia se refiere al riesgo. La actividad económica de todos los sectores sociales está en mayor o menor medida sujeta al riesgo, y en todos ellos es tomado en cuenta en el cálculo económico. Pero en el caso de los campesinos se presentan dos particularidades. Su condición de productores agropecuarios independientes significa que están" expuestos a un conjunto de riesgos naturales, ausentes en otras actividades. Segundo, su ingreso sumamente bajo —en promedio bastante menor que el del resto de la sociedad-, que bordea el nivel de subsistencia, hace que la penalización sea muy fuerte cuando se arriesga y se pierde. En consecuencia, las economías campesinas son altamente sensibles al riesgo y están dispuestas a realizar, por evitarlo, sacrificios mayores que otros sectores. Su comportamiento económico puede parecer, por tanto, irracional, cuando es evaluado desde una racionalidad que supone neutralidad frente al riesgo o certeza (como es el caso de la teoría económica de manual)⁴⁴. La fuerte aversión al riesgo puede además alterar la relación que de otra forma se es-

tablecería entre las tres esferas en que opera el campesino —la de las relaciones mercantiles, la de las personales y la de la economía natural—, reforzando así la complejidad del cálculo de la economía campesina..

Me he extendido en plantear estas hipótesis sobre el carácter de la racionalidad mercantil en la economía campesina porque el tema me parece de suma importancia para la investigación futura, y porque creo que los economistas pueden hacer aquí un aporte sustancial, aplicando las herramientas de análisis que les son propias, para avanzar donde los antropólogos suelen detenerse. La contribución de los economistas está ayudando a revisar visiones demasado culturalistas de la economía campesina andina, y ha permitido avanzar mucho en la cuantificación de cuestiones cuya magnitud se desconocía. Queda por delante un esfuerzo conjunto entre antropólogos y economistas, para establecer en forma más exacta y matizada cuál es la racionalidad económica del campesinado andino y qué consecuencias se derivan de ella para la política económica (y no económica).

Desarrollo capitalista y economía campesina

Este es un tema objeto de vivo debate en el Perú en la actualidad —al igual que en otros países latinoamericanos. Sobre él no hay "acuerdo. La discusión se ha centrado en varios puntos: 1. Si, bajo la presión del desarrolló general del capitalismo, el campesinado tenderá o no a desaparecer; 2. En caso afirmativo, a qué ritmo, de qué modo y para dar lugar a qué, o sea mediante qué proceso; 3. En caso negativo, si su supervivencia implica o no la modificación de su economía y forma de vida, y si su pobreza continuará o se espera una cierta prosperidad, y 4. Cuáles son" las formas en que el campesinado se vincula con el capitalismo en expansión y experimenta sus" presiones. Con algún esfuerzo, las posiciones en debate pueden resumirse en tres.

Un grupo de autores⁴⁵, influenciado por la escuela marxista francesa de articulación de modos de producción, postula la existencia de una especie de articulación funcional entre campesinos y capitalismo.

Los campesinos —definidos como economías parcelarias (Montoya) o como productores mercantiles simples (Aramburú)— cumplen un importante papel en el desarrollo capitalista, como reserva de mano de obra barata (subsidiada por la producción en la parcela, que cubre parte del costo de reproducción familiar) y vendedores de alimentos baratos. Por ambas vías se produce una transferencia de valor de la economía campesina al sector capitalista. "Debe notarse que este mecanismo de transferencia de valor implica una explotación vía la plusvalía absoluta en base a una subordinación formal del productor al capital...", afirma Aramburú (1979: 121). La idea de la subordinación formal de los campesinos al capital (entendida —erróneamente, a mi juicio— como una especie de trabajo a domicilio, que no deja excedente acumulable en manos del campesino), aparece también en Lajo y Quijano"; el ejemplo que proponen es el de los pequeños productores que venden a las plantas agroindustriales. La permanencia del campesinado es considerada de gran importancia, durante el presente periodo histórico, para la expansión capitalista. Puesto que el capitalismo se beneficia de la existencia de un sector (subordinado) campesino —es aproximadamente la conclusión—, éste se mantendrá, aunque dentro de un nivel de extrema pobreza, que excluye la posibilidad de acumulación.

Otro punto de vista es el de Maletta (1979, 1979a y 1979b) y Maletta y Foronda (1980), más próximos a las opiniones originales de Marx' y Lenin sobre la "tendencia del campesinado a desaparecer que a la escuela marxista francesa contemporánea. Rechazando la articulación de modos de producción como esquema de análisis, ven la relación entre campesinado y capitalismo como un proceso dinámico y conflictivo de destrucción y reemplazo del primero por el segundo. Enfatizan "el papel de la mediana propiedad comercial en" este proceso, calificándola como forma capitalista de producción, aunque no presente el depurado perfil capitalista de la gran fábrica o la gran plantación agroindustrial. La tendencia postulada a largo plazo es a la desaparición "del campesinado: los campesinos peruanos (o sus hijos o nietos) se transformarán en su

inmensa mayoría en proletarios. La producción capitalista que los reemplazará irá, no obstante, por un periodo, asociada con 'formas de transición', en que el capitalismo es aún embrionario y se presenta teñido de atributos campesinos. La proletarización del campesinado aparece ligada a tres fenómenos: 1. La ruina de la economía campesina producida por el desarrollo capitalista (no se explica en detalle a través de qué mecanismos); 2. La demanda de mano de obra asalariada procedente de la expansión, extensiva e intensiva, de la mediana propiedad comercial (en áreas de frontera, en lugares donde domina la gran propiedad comercial y en las propias áreas "campesinas"); y, 3. La absorción de campesinos migrantes como asalariados por los servicios y la industria (pequeños o grandes) urbanos o como 'ejército de reserva' urbano. La mediana propiedad comercial, por otra parte, será cada vez más dependiente y estará más sometida al gran capital (nacional o multinacional) comercial, bancario o agroindustrial, pero sin que éste la sustituya en la función directamente productiva.

Por mi parte, he expuesto en otro lugar (Caballero 1981: Cap. 16.3) una opinión distinta sobre el destino del campesinado. No comparto el punto de vista de la articulación de modos "de producción, del primer grupo de autores. Me parece preferible analizar la relación entre campesinado y capitalismo como un proceso dinámico y conflictivo de *destrucción*, pero también de *recreación*, del campesinado. Coincido, en cambio, en que el campesinado sobrevivirá por un prolongado periodo de tiempo, aunque discrepo en las razones. La economía campesina "se mantendrá no porque al capitalismo *le convenga* tenerla como reserva de mano de obra y fuente de alimentos baratos, sino porque *no puede* reemplazarla.

La afirmación anterior puede justificarse con varias razones: 1. El capitalismo tiene sus propios métodos para crear un ejército industrial de reserva." 2. Como vimos, el papel del campesinado en abastecer los alimentos que demandaba la expansión capitalista fue bastante reducido. 'No es probable que esto cambie en el futuro, salvó que haya una política enérgica y liberada en tal sentido. El abastecimiento

de alimentos baratos podrá lograrse mediante importaciones (si hay capacidad de importar) o con el aumento de los rendimientos en la agricultura capitalista, o podrá no lograrse; la información presentada a lo largo de este trabajo muestra que los campesinos, si se mantienen las condiciones actuales, tendrán una capacidad muy pequeña para abastecer alimentos a las áreas urbanas, por mucho que se los explote o que se autoexploten. 3. Postular que los deseos o las necesidades generales del capital son capaces de lograr la perpetuación de la economía campesina, equivale a suponer un altísimo grado de identificación de sus intereses *colectivos* y posibilidad de colusión de los capitalistas, ó una gran habilidad del Estado para representar esos intereses e intervenir en la economía para imponerlos (contra los propios intereses *particulares* de los distintos "capitales). Ninguno de estos dos supuestos ñe parece correcto. Dicho con la terminología "apropiada, lo que puede ser cierto —y necesario— al nivel de la *lógica del capital en su conjunto*, no tiene por qué serlo al nivel de la *esfera de la competencia*, mucho menos al de la historia concreta de países o regiones. Desconocerlo, es ignorar una de las dos contradicciones pilares del régimen capitalista de producción: la que existe entre los intereses del capital global y los de los capitales parciales. 4. La incapacidad del capital para destruir y reemplazar al campesinado tiene tres orígenes: a". La economía en su conjunto se ha mostrado hasta ahora incapaz de absorber a campesinos como obreros o trabajadores independientes no agrícolas a una tasa superior á la de crecimiento natural de la población campesina, como vimos antes; no encuentro razón para que esto cambie; b. Hay fuertes barreras ecológicas a la penetración del capital (como capital productivo, o sea en la explotación directa de la tierra) en la mayor parte de las áreas campesinas, debido a la pobreza de los suelos y las difíciles condiciones climáticas; la información presentada más arriba indica que los campesinos 'ricos' no suelen reinvertir sus ahorros en la tierra, y que prácticamente ningún capital ajeno a la economía campesina se invierte en ella, con excepción de los escasos préstamos del Banco Agrario

y quizás algo de los ahorros procedentes de las migraciones temporales;"tampoco veo razón para que esto cambie; c. Hay así mismo fuertes barreras institucionales y políticas para expulsar a los campesinos de la tierra⁴⁶.

Nos encontramos, pues —a mi modo de ver—, en una situación en que la expansión capitalista ha mostrado capacidad —y la seguirá mostrando, pero es probable que a ritmo menor— para introducir importantes cambios en la economía campesina andina: generalizar la mercantilización, expandir el mercado de trabajo eventual y las migraciones y producir una serie de transformaciones culturales. Pero, al mismo tiempo, se muestra incapaz —y creo que se seguirá mostrando, por las razones que acabo de exponer— de absorber a los campesinos como proletarios y reemplazarlos por unidades de "producción capitalistas. La erosión de la economía campesina tradicional no va por tanto acompañada de su destrucción definitiva, y los campesinos van recreando sus condiciones de vida, asimilando las transformaciones a que el desarrollo general del capitalismo en el país los expone. Mi propia "especulación sobre el futuro es, pues," que el campesinado continuará su camino, dentro siempre de niveles de extrema pobreza, adaptándose a los cambios introducidos por el "desarrollo del capitalismo y ocupando," probablemente, un lugar cada vez más marginal en el conjunto de la economía.

Conclusión

La revisión anterior de los principales trabajos recientes sobre la economía agraria peruana nos deja un **saldo de avances y tareas pendientes**. Pero **nos deja** también -creo yo— algo más: un **perfil** del patrón de desarrollo agrario **peruano** de las últimas 2-3 décadas, cuyas características he intentado ir desgranando **a medida** que avanzaba en la presentación de los resultados de las investigaciones. **En** lugar de resumir aquí, a modo de **balance final**, los avances y las tareas **pendientes**, **prefiero** concluir con una breve **respuesta a la siguiente pregunta**: ¿Qué **lecciones ofrece** el patrón' de desarrollo **agrario identificado para el Perú para el análisis de la reía-**

ción entre agricultura y proceso de industrialización?

Como consecuencia, posiblemente, de la fuerte influencia intelectual ejercida por los debates de los veinte sobre la industrialización de la Rusia soviética, los de los cincuenta sobre los planes de desarrollo de la India y, en época más reciente, por los modelos dualistas, la teoría del desarrollo se ha inclinado a pensar la relación agricultura-industrialización bajo una forma particular. En esencia, ver al campesinado como principal base de la industrialización: generando un excedente financiero que, una vez expropiado, pueda acumularse en la industria; exportando un excedente físico de alimentos a las áreas industrial-urbanas; aportando un flujo de población ocupable a los centros industriales. En tal contexto, una tarea central de la política económica —y tema básico para la discusión de los economistas— es diseñar los impuestos, mecanismos de comercialización, manipulaciones de los precios, reordenamientos de la tenencia de la tierra y sistemas de incentivos, capaces de extraer de los pequeños productores campesinos los excedentes necesarios.

Este modelo es seguramente correcto para países donde la presencia del campesinado es abrumadora, no hay otras fuentes significativas de acumulación (petróleo, minería o grandes plantaciones agroexportadoras, por ejemplo) de donde obtener fondos para financiar el crecimiento industrial, y no hay —ni es fácil desarrollar— una agricultura comercial de tipo capitalista, capaz de abastecer una demanda interna, concentrada, de alimentos, rápidamente creciente. No es, sin embargo, un modelo general, como muestran los resultados de la investigación sobre el patrón de desarrollo agrario peruano, y se ajusta mal a la experiencia de los países de América Latina. Aquí, al menos desde la post-guerra, el papel del campesinado en abastecer los alimentos requeridos por el crecimiento urbano-industrial ha sido moderado, cuando no pequeño, y su contribución a financiar el crecimiento industrial ha sido muy baja. Esto obedece a que las condiciones descritas no han estado presentes; en particular, había otras fuentes de acumulación

—distintas de la agricultura campesina— de donde extraer fondos para la industria, y existía ya una agricultura comercial orientada al mercado interno, cuya capacidad de expansión, extensiva e intensiva (mediante irrigaciones, colonización de tierras vírgenes y aplicación de insumos modernos), era grande. Sólo en Centro América, Bolivia y, quizás, Paraguay, la agricultura campesina jugó —y continúa jugando— un papel "importante en el abastecimiento de alimentos, debido al reducido tamaño del mercado interno. Pero incluso aquí, la mediana agricultura comercial va tendiendo a aumentar cada vez más su participación. Y el (relativamente pequeño) desarrollo industrial y del aparato del Estado, en estos países, no se ha financiado con recursos extraídos del campesinado, sino con cargo a otras fuentes: sobre todo la agroexportación (café, algodón, azúcar, plátanos, tabaco, carnes) y la inversión extranjera, en Centro América, y la minería, algo de agroexportación y algo de inversión extranjera, en Bolivia.

Una consecuencia de lo anterior es que, en la mayoría de América Latina, la agricultura capitalista compite con la campesina no sólo por tierras y, quizás, mano de obra —como es el caso en las regiones y períodos donde la estructura agraria es puramente dual: agricultura 'tradicional' campesina, de un lado, y 'moderna' de exportación, de otro—, sino, también, por abastecer el mercado interno. A esta competencia —fundamental en América Latina, la teoría del desarrollo le ha prestado poca atención. Su costumbre de "suponer" una agricultura homogéneamente campesina o, a lo sumo, distinguir dos sectores, uno campesino y otro comercial exportador, no refleja la realidad de la mayoría de los países latinoamericanos. Hay que distinguir" tres sectores: campesino, capitalista exportador y capitalista orientado al mercado interno.

La competencia entre capitalistas agrarios y campesinos por el mercado de alimentos se realiza con armas desiguales. Por razones parcialmente de necesidad y parcialmente históricas y de poder, los primeros controlan las mejores "tierras y tienen mucho mayor acceso a créditos e in-

sumos modernos. Sus rendimientos son, por tanto, muy superiores. Pero, de otro lado, sus requerimientos de ingresos son mayores: necesitan ganar lo suficiente para justificar su existencia como capitalistas agrarios, o sea retribuir al trabajo (propio y ajeno) de acuerdo a los salarios del mercado y obtener una ganancia que cubra el costo de oportunidad de su capital, además de pagar los insumos modernos. A los elementos de ganancia diferencial -por acceso a mejores tierras y tecnología— que usufructúan los capitalistas, los campesinos sólo pueden oponer el no cómputo del costo de oportunidad de su 'capital', por falta de oportunidades alternativas de inversión, y su capacidad de autoexplotación, por falta de oportunidades alternativas de empleo.

La tendencia general creciente de la participación de la agricultura capitalista y decreciente de la campesina en el abastecimiento del mercado interno, muestra que la batalla competitiva se viene decidiendo en favor de la primera. Me parece, sin embargo, muy difícil que los campesinos sean completamente expulsados del mercado. Por tres razones. Por los límites (físicos y técnicos) al crecimiento de la agricultura capitalista (y de divisas para importar alimentos). Porque, forzados a ello, los campesinos pueden llevar a niveles muy bajos su precio de oferta, con objeto de asegurar la obtención de algún ingreso en forma monetaria. Y porque es probable que el campesinado tenga ventajas para la producción de ciertos productos y el "abastecimiento de ciertos mercados. En la experiencia peruana, por ejemplo, la presencia campesina es fuerte en el abastecimiento de lo que llamé mercados restringidos (en especial los mercados rurales serranos) y en él de carne de res y papa (aunque decreciente el de esta última) alas áreas urbanas.

Otro punto -ilustrado bien por el caso peruano— en que la experiencia latinoamericana se separa de la teoría ordinaria del desarrollo, es en el papel de las importaciones de alimentos, que ésta suele pasar por alto. Países con fuertes sectores exportadores, como Venezuela, durante un par de décadas Perú y muy recientemente México, pueden permitirse el lujo de man-

tener un ritmo bajo de crecimiento agropecuario e importar alimentos que compiten con la producción campesina y capitalista internas. En otros países y/o periodos esto no ha sido necesario. En Colombia, México y Chile, por ejemplo, ha habido tradicionalmente un sector de agricultura comercial importante, orientado al mercado interno. Durante los años de intenso desarrollo industrial, en los cincuenta y sesenta, fue capaz de ampliarse e intensificar la producción, satisfaciendo el aumento de la demanda sin que se necesitara recurrir a fuertes importaciones. En el Ecuador, la aceleración del crecimiento económico y la urbanización, en los últimos diez o quince años, ha coincidido con un rápido proceso de modernización de los terratenientes y la expansión, de esta manera, de la agricultura comercial orientada al mercado interno.

El ejemplo peruano ilustra, finalmente, la importancia de la industria agroalimentaria y los cambios en la dieta. En el Perú —como vimos—, la agroindustria ha jugado un papel central en dar respuesta a los aumentos "de la demanda urbana, reestructurar la producción, incrementar las importaciones "y expandir un cierto tipo de dieta. No conozco si ese papel ha sido igualmente importante en otros países latinoamericanos," pero me atrevo a pensar que la agroindustria ha debido ser á lo largo y ancho del continente el principal catalizador de los cambios en la producción y el consumo de alimentos. A la "polarización de la dieta ha contribuido ciertamente, también, el hecho de que —con la 'complicidad' de la agroindustria- los consumidores urbanos tienden a desarrollar nuevos 'gustos', más en línea con el modo de alimentación propio del capitalismo maduro, y que los "alimentos que más y mejor puede producir el sector capitalista agrario ("o se pueden importar) no tienen por qué ser los producidos tradicionalmenté por el campesinado.

Sólo saliéndose del pensamiento clásico de la teoría del desarrollo sobre la relación agricultura-industrialización -para incorporar la presencia de varios sectores agrarios, que compiten entre sí y cuyos ritmos de expansión" pueden ser distintos, y

fenómenos como las importaciones sostenidas de alimentos, el desarrollo agroindustrial, los cambios en la dieta y los efectos de las modificaciones la distribución del ingreso— se pueden comprender las aparentes paradojas del patrón de desarrollo agrario peruano: un caso donde, por espacio de más de dos décadas, el crecimiento lento de la agricultura ha convivido con una rápida expansión de la demanda alimentaria; sin que hubiera tensiones significativas en el mercado de alimentos, y donde el campesinado se ha visto simultáneamente cada vez más incorporado al mercado y cada vez más marginado dentro de él.

La marginalidad del campesinado

latinoamericano lo coloca en una posición *vis-a-vis* de la política económica distinta de la que tiene en el pensamiento clásico sobre desarrollo. Su escasa importancia dentro de la economía nacional, junto con su pobreza, lo hacen -o lo deberían hacer- objeto, sobre todo, de una *política de ingresos* (una parte de la cual tendrá necesariamente que ser una política de producción). Por desgracia, esto empeora su suerte, pues es improbable que, en las presentes condiciones políticas, los gobiernos de América Latina estén dispuestos a aplicar una política de ingresos del tipo y magnitud necesarios para poder llegar a ofrecer condiciones de vida decentes a los campesinos.

NOTAS

1/ El mejor indicador de la producción agrícola disponible es un índice de la producción de un conjunto de 17 productos, que representan aproximadamente el 70 o/o del VBP agropecuario, basado en una revisión de las estadísticas de producción y un análisis por períodos debidos a Hopkins (1979) y completados por Alvarez (1980). Sobre estas bases Maletta y Foronda (1980 :229) estiman el crecimiento en el período 1950—76 en 2.2 o/o anual. Para los mismos años las Cuentas Nacionales indican un crecimiento en términos reales del PBI del sector Agricultura del 2.6 o/o anual. Ambas tasas son algo inferiores a la de crecimiento de la población, que fue 2.7 ó/o en el período.

2/ Un esfuerzo pionero en esta dirección, que aguarda ser continuado, fue el del CONESTCAR (1969). Entre los trabajos recientes que en cierta forma se ocupan del tema pueden consultarse: Alberts (1978), Figueroa (1976), González Vigil, Parodi y Turne (1980), Grillo (1980), Hopkins (1981: Cap. 7), Lajo (1978), Samaniego (1980) y Thorp y Bertram (1978).

3/ En azúcar se ha tocado ya prácticamente el límite puesto que en 1979 apenas se exportó un 25 o/o del azúcar producida, y en 1980, como consecuencia de la sequía, ha habido que importar. Lo mismo en algodón, ya que la mayoría del algodón Tangüis se consume internamente y los algodones Pima y Supima, que son los que principalmente se exportan, por su precio particularmente alto en el mercado internacional es difícil que sean sustituidos. Además, la contracción adicional del área sembrada con algodón llevaría, de un lado, a

aumentar las importaciones de aceites y grasas vegetales para sustituir a los obtenidos de la pepa de algodón, y tendría, de otro, serios efectos sobre la ganadería lechera, que es la principal usuaria de la torta de pepa de algodón.

4/ Pueden consultarse: Alvarez (1974 y 1980), Carbonetto, García Lamas y Martínez (1981), Figueroa (1979), Hopkins (1981), Maletta (1979), Portocarrero y Uribe (1979), Ruíz (1980), Thorp y Bertram (1978), Twomey (1972), Van Liemt (1978) y Vega Centeno (1979).

5/ Otros trabajos de la misma época que pueden servir como punto de partida son Echevarría (1969) Merrill y Vandendries (1968) y Misión Iowa (1967).

6/ Soles constantes de 1973. Si se aplica la tasa de cambio de ese año (43.5 soles por USA dólar) las cifras son: 5.0, 14. y 57.3 millones de dólares respectivamente.

7/ La excepción son los numerosos trabajos sobre el sector azucarero.

8/ En 1973 había por ejemplo 3,568 panaderías con menos de cinco empleados y 824 con más de cinco (González Vigil et al 1980: 68).

9/ Para un detallado análisis de la participación de las compañías transnacionales en los complejos avícola y del trigo en el Perú, ver González Vigil et al (1980). Un ejemplo típico es La Fabril S.A., registrada en Panamá y estrechamente ligada a la Bunge Corporation, una de las grandes comercializadoras mundiales de granos. A través de COPSA, la Fabril controla el 70 o/o del jabón de lavar, 38 o/o del aceite vegetal, 23 o/o del compuesto, 44 o/o de la margarina y 26 o/o de la manteca; a

través de las compañías molineras Santa Rosa y Sid-Sur controla el 27 o/o de la producción de harina, 28 o/o de la de fideos, 24 o/o de la de galletas y 11 o/o de la de alimentos balanceados; además de lo cual controla el 50 o/o del desmote de algodón y tiene fuertes intereses en textiles, bancos y seguros (Parodi 1980).

10/ El trigo utilizado por las molineras industriales, que usan molinos de cilindro, es trigo duro con alto contenido de gluten, que da una harina apta para producir el llamado pan francés. El trigo producido en el Perú (en su totalidad en la sierra) es blando y o bien se consume directamente o se transforma en harina en molinos artesanales para producir el llamado pan serrano.

11/ Sobre la expansión de la producción láctea en Cajamarca y Arequipa, como consecuencia del establecimiento de plantas procesadoras, y sus consecuencias ver Caballero y Flores (1976), Deere (1978), Eslava (1973), Jelcic (1978), Merino (1978) y Taylor (1979). Sobre la expansión de la cebada maltera en la región sur ver Hopkins (1978). Sobre el maíz ver Rabinovich (1978).

12/ Ver un análisis de esta cuestión en González Vigil et al (1980): Cps. 1.3 y 2.0.

13/ En el caso de la leche, tanto en la campiña arequipeña como en la cajamarquina había tierras buenas y bien situadas, que podían dedicarse fácilmente a la producción de pastos y forrajes, así como hacendados y medianos propietarios con capital y capacidad empresarial suficientes para orientarse a la ganadería lechera. En el del maíz, la tendencia de los precios del algodón (que es el principal cultivo alternativo) a caer en relación a la tasa interna de inflación después del boom asociado con la guerra de Corea, hizo atractiva para la agricultura capitalista costera la reorientación progresiva hacia el maíz de tierras antes sembradas con algodón. En el caso de la cebada cervecera, la expansión de las necesidades de ingresos monetarios del campesinado serrano (de lo que me ocuparé más tarde), llevó a un buen número de campesinos situados en las áreas de influencia de las compañías malteras a abrir un espacio para la cebada cervecera dentro de su portafolio de cultivos, pese a que el precio recibido era bajo. Las actividades de promoción de las compañías (facilitando semilla y crédito), la adaptabilidad del cultivo a terrenos altos, su resistencia a plagas y heladas, que lo hacen poco riesgoso, y sus bajos requerimientos de mano de obra, contribuyeron a su expansión.

14/ Esta argumentación, inicialmente presentado por Caballero y Flores (1976) para el caso de la leche en Cajamarca, se aplica también a la cebada cervecera. Aunque los campesinos serranos podrían dedicar muchas más tierras a su cultivo, son necesarios probablemente precios más altos para hacerlos modificar en esta dirección el delicado

equilibrio de su portafolio de cultivos y actividades. Los costos de promoción y administración de las plantas procesadoras son además en este caso particularmente crecientes, debido a que el abastecimiento procede de gran número de pequeños productores, muchos bastante distantes.

15/ Por ejemplo, Perulac, la filial de Nestlé en el Perú, tenía programado desde hace tiempo impulsar la ganadería lechera y abrir una nueva planta en la región de Tarapoto, pero desistió de ello por razones de estrategia global, según parece.

16/ La producción nacional de trigo, en su mayoría en manos de los campesinos serranos, ha descendido de 155 mil T.M. anuales en 1951-53 a 127 mil T.M. en 1974-76, según las series estadísticas reunidas por Hopkins (1981a). Según el censo agropecuario de 1972, en ese año se sembraron en la sierra 141,431 Ha. de trigo. La producción serrana de trigo podría aumentar mucho más si hubiera incentivo para ello, tanto por aumento de las áreas sembradas como de los rendimientos.

17/ Ver un conjunto de propuestas para sustituir importaciones de trigo en Linares (1976). Furnish y Muñoz (1966) analizan las características del trigo nacional y la competencia del importado.

18/ Lajo (1980 :114) es terminante sobre este punto: "Se produce alrededor de 110 mil T.M. de leche evaporada (equivalente a 220 mil T.M. de leche fluida). . . mientras la producción de leche

pasteurizada es sólo de 120 mil T.M. . . . Lo destacable aquí no es un problema de 'gustos del consumidor peruano por leche evaporada'... (sino) la increíble irracionalidad encerrada en la 'hegemonía' de la leche evaporada en el mercado peruano de lácteos. Carnation y Nestlé ... han logrado imponerla como alimento de consumo masivo: los estratos de menores ingresos demandan **más** leche evaporada enlatada que los **de** altos ingresos porque no tienen la alternativa **de** mantener refrigerada leche fresca o pasteurizada. La alternativa más barata, la leche en polvo entera, no es producida por esas empresas pero tampoco han permitido su importación..."

19/ Algo similar sucedió, aunque **en** mucha menor escala, con otra línea de producción progresivamente más cercana a la industria **que a la** ganadería: la de carne de porcino, que creció rápidamente entre 1968 y 1974.

20/ Ver Lajo (1978) sobre este punto.

21/ Ver las estadísticas **de** consumo **de** carnes en González Vigil et al (1980 : 263).

22/ Amat y León y Curonisy (1979), Ferroni (1979), Grillo (1979), Grillo y Samaniego (1979), Samaniego (1980).

23/ Samaniego (1980 : 212) calcula que en 1972 un 53 o/o del consumo de calorías **en el** estrado de bajos ingresos de Lima Metropolitana procedía de alimentos procesados. El porcentaje es seguramen-

te mayor para los estratos de ingresos superiores.

24/ Ver un análisis de las tendencias en el consumo de alimentos en los países capitalistas avanzados en C!Gaitero (cmi-df).

25/ La dependencia alimentaria puede ilustrarse con algunas cifras. En el estrato bajo de Lima Metropolitana cuya dieta puede considerarse representativa de la dieta urbana a nivel nacional—, el 30 o/o de las calorías ingeridas en 1972 procedían de alimentos directa o indirectamente importados (Samaniego 1980: 212). En 1975, el 31 o/o de la demanda comercial de alimentos del país era cubierta con importaciones, mientras que en 1965 sólo lo era el 18 o/o (calculado a partir del Cuadro 3 de Lajo 1979, que toma los datos de World Bank 1977). Lajo (1978 : 37-8) estima que entre 1965 y 1975 la relación importaciones/consumo pasó del 76 al 86 o/o en trigo, del 0 al 52 o/o en maíz-sorgo, del 34 al 99 o/o en semillas oleaginosas (excluyendo algodón), del 22 al 41 o/o en lácteos; del 12 al 11 o/o en carnes rojas y del 10 al 32 en cebada.

26/ El pan francés y los fideos, por ejemplo, tienen un precio por caloría muy alto. La papa, sin embargo, también lo tiene.

El análisis de la alimentación peruana desde el punto de vista del precio implícito de los elementos nutrientes está enteramente por hacer. Para estudiar la relación entre precio de los nutrientes, gustos y costumbres en el consumo de alimentos y condiciones de producción, podría utilizarse la teoría del consumo basada en la demanda de 'características' más que de 'bienes' (ver, por ejemplo, Lancaster 1979).

27/ Los principales trabajos son los de Figueroa (1977, 1978 y 1981), González (1980), Maletta (1978, 1978a, 1979, 1979a y 1979b) y Caballero (1980 y 1981).

28/ Ver una discusión de los estimados en Maletta (1978 y 1979b) y Aramburú (1979).

29/ Se refiere a la PEA masculina. El creimiento de la femenina es difícil de medir debido a cambios en las definiciones censales.

30/ Ver un análisis detallado y las cifras del crecimiento de cada uno de estos ítems en Caballero (1981: Caps. 3, 5, 8, 9 y 16).

31/ Lo que no significa que el 40.6 o/o de la superficie cultivada lo sea con trabajo asalariado. El porcentaje de esto último debe ser bastante menor pues las unidades agropecuarias que contrataron trabajo asalariado no lo hicieron necesario para trabajar toda su tierra ni para todas las labores.

32/ Aunque estos porcentajes se refieren al conjunto del área rural peruana, las familias en los dos estratos más bajos son sobre todo campesinos serranos.

33/ Esto se desprende del trabajo de González (1980 : 46) y de los discutidos en Caballero (1981 : Cap. 9.2). En las comunidades estadia-

das por Figueroa la situación es la contraria: el autoconsumo es mayor. Ello seguramente obedece al carácter particularmente 'tradicional' de estas comuniciáis.

34/ Esto se podría evitar regresando el ingreso de cada fuente con la suma de los de las otras fuentes, o sea estimando los parámetros de la forma reducida del modelo y hallando a partir de ellos los estructurales.

35/ Sobre estas cuestiones pueden consultarse Caballero (1981 : Cap. 8), Figueroa (1981 : Cap. 2.2, 5.1 y 6.1), Fonseca (1973), Fonseca y Mayer (1976), Golte (1980), Mayer (1974) y Scott (1974).

36/ Ver por ejemplo los artículos en Alberti y Mayer (1974) y el análisis de Long y Roberts (1978).

37/ Es la forma más común de cooperación. Consiste en el intercambio recíproco de trabajo entre dos campesinos, generalmente varones y parientes.

38/ Sobre este tema puede consultarse Figueroa (1981 : Caps 5.3.b, y 5.5), Laite (1981: Caps. 5-7) y Caballero (1981 : Caps. 6.4 y 7.2).

39/ González (1978) se refiere a estas cuestiones, aunque en forma algo distinta ala aquí presentada.

40/ La escasa movilidad del trabajo del campesino, frente a la mayor movilidad del capital, es la base del intercambio desigual entre economía campesina y economía capitalista (ver Caballero 1980: Ensayo 4).

41/ La cooperación, en el sentido amplio en que aquí usamos el término, está presente en mayor o menor medida en todos los sectores sociales. Lo particular en el caso del campesinado es la importancia de esa presencia y su vinculación con la organización productiva.

42/ La minka consiste en el trabajo colectivo y gratuito —en un ambiente generalmente festivo— de varios campesinos en favor de uno de ellos, para la construcción o techado de una vivienda o la roturación de un campo, por ejemplo. La república o faena comunal consiste en el trabajo-colectivo y gratuito de los campesinos de una comunidad en beneficio de ésta, o sea en la producción de un bien o servicio de consumo no divisible: construcción de una carretera, reparación de la escuela o la iglesia, limpieza de la acequia, etc.

43/ Lo que no quiere decir que no sean objeto de cálculo económico ni que sus ventajas/inconvenientes no sean comparadas con las del mercado.

44/ He aquí un ejemplo de mi propia experiencia. Para desesperación de un amigo agrónomo, los campesinos de una cierta comunidad insistían en utilizar una cantidad de fertilizante menor de la que él les aconsejaba. Detenían su aplicación no sólo antes de que la productividad marginal igualase el precio —como mi amigo, que había calculado cuidadosamente el asunto, y la economía de manual quisieran—, sino incluso antes de que los rendimientos marginales empezasen a decretar. Mi

amigo insistía que los campesinos no comprendían la no linealidad de los rendimientos (rendimientos marginales crecientes, primero, y decrecientes, después), y les instaba -sin éxito- a concentrar la aplicación de fertilizante en una parcela, en lugar de distribuirlo entre varias, si el dinero no les alcanzaba para comprar lo suficiente. En una reunión con varios de los campesinos quedó claro que entendían bien la cuestión de la no linealidad, y que hubieran podido comprar más fertilizante. El problema era el riesgo. Aun sabiendo que estaba siendo mal aplicado, no querían concentrar el fertilizante en una parcela porque distribuyéndolo a su manera conseguían una dispersión del riesgo (de perder la inversión en fertilizante por fracaso de la cosecha) que el aumento de

la producción resultante de su concentración no ser/a capaz de compensar. De la misma manera, aun pudiendo comprar más fertilizante no lo hacían porque el aumento (aunque más que proporcional) de la producción no les compensaba las dificultades que en sus modestas economías suponía la eventual pérdida de la (para ellos fuerte) inversión si fracasaba la cosecha. No faltan ejemplos similares en la literatura sobre la 'revolución verde'.

45/ Aramburú (1979), Lajo (1978), Montoya (1977, 1978 y 1980), Quijano (1979), Sánchez (1978).

46/ Sobre las barreras ecológicas, institucionales y políticas a la expansión del capitalismo en las áreas campesinas ver Caballero (1980 : Ensayo 3).

Referencias bibliográficas

ALBERTI, G. y E. MAYER

1974 **Reciprocidad e intercambio en los Andes peruanos.** Instituto de Estudios Peruanos. Lima.

ALBERTS, T.

1978 "The Underdevelopment of Agriculture in Perú 1950-1975. Some Factors Underlying the Secular Stagnation in Peruvian Agriculture". Research Policy Program, Discussion Paper No. 121. Universidad de Lund. Lund (mimeo).

1980 **Agrarian Reform and Rural Poverty. A case Study of Peni.** Research Policy Institute. Universidad de Lund. Lund.

ALVAREZ, E.

1974 "La agricultura alimenticia peruana 1960-1970". Programa de Ciencias Sociales, Pontificia Universidad Católica; Memoria de Bachillerato. Lima.

1980 **Política agraria y estancamiento de la agricultura, 1969-1977.** Instituto de Estudios Peruanos. Lima.

AMAT Y LEON, C. y D. CURONISY

1979 "El consumo de alimentos en el Perú y sus efectos nutricionales". Ponencia presentada al 1er. Seminario sobre Agricultura y Alimentación. Pontificia Universidad Católica. Lima (mimeo).

AMAT Y LEON, C. y H. LEON

1977 (VerMEF 1977).

ARAMBURU, C.E.

1979 "El campesinado peruano. Crítica a Maletta".

Análisis No. 8-9. Lima.

CABALLERO, J. M.

1980 Agricultura, reforma agraria y pobreza campesina. Instituto de Estudios Peruanos. Lima.

1980 a "El capitalismo se cuele en la cocina". La Revista No. 2. Lima.

1981 Economía Agraria de la Sierra Peruana. Instituto de Estudios Peruanos. Lima.

En prensa: Reseña de Jurgen Golte: La racionalidad de la organización andina. Aparecerá en Journal of Latin American Studies (Abril. 1982).

CABALLERO, J.M. y N. FLORES

1976 "Algunos aportes para el conocimiento de los problemas post-reforma agraria en ciertas zonas de Cajamarca y La Libertad". Cuadernos CEPES. Lima (mimeo).

CABALLERO, J.M. y E. ALVAREZ

1980 Aspectos cuantitativos de la reforma agraria peruana. Instituto de Estudios Peruanos. Lima.

CARBONETTO, GARCIA LAMAS y MARTINEZ

1981 "La articulación del proceso productivo agrario con el modelo de acumulación capitalista". Socialismo y Participación No. 14, Lima.

CEEB (Convenio para Estudios Económicos Básicos)

1970 "Primera estimación del subempleo de la PEA agrícola en áreas rurales, por meses, provincias y regiones en el año 1967". Ministe-

- rio de Agricultura. Lima (mimeo).
- CIDA (Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola)
- 1966 Tenencia de la tierra y desarrollo socioeconómico del sector agrícola: Perú. Unión Panamericana. Washington DC.
- CONESTCAR (Convenio de Cooperación Técnica, Estadística y Cartográfica)
- 1969 Perú. Proyecciones a largo plazo de la oferta y demanda de productos agropecuarios seleccionados 1970-1975-1980. Ministerio de Agricultura. Lima.
- CRIAN
- 1974 "Estudio diagnóstico socioeconómico del área de influencia del proyecto piloto Cajamarca-La Libertad (Cajamarca-Bambamarca) Primer borrador". Ministerio de Agricultura. Cajamarca (mimeo).
- DEERE, C.D.
- 1978 "The Development of Capitalism in Agriculture and the División of Labor by Sex: a Study of the Northern Peruvian Sierra". Department of Agricultural Economics, Universidad de California, Berkeley; Tesis de Ph.D.
- DGE (Dirección General de Empleo)
- 1972 "Situación ocupacional del Perú. Informe 1979". Ministerio de Trabajo. Lima (mimeo)
- ECHEVERRIA, R.
- 1969 **The Effects of Agricultural Price Policies on Intersectoral Income Transfers**. Latin American Studies Program, Universidad de Cornell. Dissertation Series No. 13. Cornell.
- ESLAVA, J.
- 1973 "PERULAC: sus influencias Socioeconómicas en la provincia de Cajamarca". Instituto de Educación Rural, Documento de Estudio No. 10. Cajamarca (mimeo).
- FERRONI, M.A.
- 1979 "La alimentación del campesinado andino, mitos y realidad". Ponencia presentada al Ier. Seminario sobre Agricultura y Alimentación. Pontificia Universidad Católica. Lima (mimeo).
- FIGUEROA, A.
- 1976 **El empleo rural en el Perú**. Oficina Internacional del Trabajo. Lima.
- 1977 "La economía de la sierra rural peruana". Economía, Vol. I, No. 1. Lima.
- 1978 "La economía de las comunidades campesinas: el caso de la Sierra Sur del Perú". Publicaciones CISEPA. Pontificia Universidad Católica. Lima (mimeo).
- 1979 "Política de precios e ingresos rurales en el Perú". Publicaciones CISEPA. Pontificia Universidad Católica. Lima (mimeo).
- 1981 **La economía campesina de la sierra del Perú**. Pontificia Universidad Católica, Fondo Editorial. Lima.
- FITZGERALD, E.V.K.
- 1979 **The Política! Economy of Perú 1956-78. Economic Development and the Restructuring of Capital**. Cambridge University Press. Cambridge.
- FONSECA, C.
- 1973 **Sistemas Económicos Andinos**. Biblioteca Andina, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.
- FONSECA, C. y E. MAYER
- 1976 "Sistemas agrarios y ecología en la cuenca del río Cañete". Programa de Ciencias Sociales, Pontificia Universidad Católica. Lima (mimeo).
- FRANCO, E.
- 1974 (Ver CRIAN 1974).
- FURNISH, D.B. y R. MUÑOZ
- 1966 "Legal Research Series in Agricultural Marketing Structures in Peru: III, Wheat". Misión de las Universidades de Iowa. Ministerio de Agricultura. Lima (mimeo).
- GOLTE, J.
- 1980 **La racionalidad de la organización andina**. Instituto de Estudios Peruanos. Lima.
- GONZALEZ, E.
- 1978 "Dinero e inflación en la economía campesina". Crítica Andina No. 1. Cusco.
- 1980 "La economía familiar comunera". Economía, Vol. III, No. 5. Lima.
- GONZALEZ VIGIL, F.; C. PARODI y F. TUME
- 1980 **Alimentos y Transnacionales**. DESCO. Lima.
- GRILLO, E.
- 1979 "La producción peruana de alimentos". Ponencia presentada al Ier. Seminario sobre Agricultura y Alimentación. Pontificia Universidad Católica. Lima (mimeo).
- 1980 "Proceso histórico de la explotación del campo peruano". En: **Realidad del campo peruano después de la reforma agraria**. Diez ensayos críticos. Editor: Centro de Investigaciones y Capacitación. Ital Perú S.A. Lima.
- GRILLO, E. y C. SAMANIEGO
- 1979 "Desarrollo regional y solución del problema alimentario en el Perú". Ponencia presentada al Seminario sobre Estrategias de Desarrollo Regional. Universidad del Pacífico. Lima (mimeo).
- HAUDRY, R.
- 1978 "El crédito agropecuario en el Perú, 1966-76". Programa de Ciencias Sociales, Pontificia Universidad Católica; Memoria de Bachillerato. Lima.
- HOPKINS, R.
- 1978 "La industria cervecera y la producción de cebada en el Sur del Perú". Pontificia Uni-

- versidad Católica. Lima (mimeo).
- 1979 "La producción agropecuaria en el Perú 1944-1969: una aproximación estadística". Publicaciones CISEPA. Pontificia Universidad Católica. Lima (mimeo).
- 1981 Desarrollo desigual y crisis en la agricultura peruana 1944-69. Instituto de Estudios Peruanos. Lima.
- 1981 a "Producción y precios agropecuarios, 1944-1976; series estadísticas e ilustración gráfica". Instituto de Estudios Peruanos. Lima (mimeo).
- JELICIC, J.
1978 **La reforma agraria y la ganadería lechera en el Perú**. Minerva. Lima.
- LAITE, J.
1981 **Industrial Development and Migrant Labour**. Manchester University Press. Manchester.
- LAJO, M.
1978 "Industria agroalimentaria y transnacionales: el caso peruano". Pontificia Universidad Católica. Lima (mimeo).
- 1978a "La economía campesina en la formación del valor y los precios". Ponencia presentada al 3er. Seminario de Problemática Agraria Peruana. Cusco (mimeo).
- 1979 "Agricultura, agroindustria y dependencia alimentaria". Allpanchis No. 14. Cusco.
- 1980 La crisis de la alimentación y el papel de la agroindustria". En: Promoción agraria ¿para quién? Análisis de la Ley de Promoción y Desarrollo Agrario. Editor: J.M.Mejía. Tiempo Presente. Lima.
- LANCASTER, K.
1979 **Variety, Equity and Efficiency**. Basil Blackwell. Oxford.
- LINARES, A.
1976 Estudio para reducir las importaciones de trigo en el Perú". Centro de Investigaciones Socio-Económicas, Universidad Nacional Agraria. La Molina. Lima (mimeo).
- LIPTON, M.
1968 The Theory of the Optimising Peasant. **Journal of Development Studies**, Vol IV, No.3
- LONG, N. y B. ROBERTS.
1978 Peasant Cooperation and Capitalist Expansion in Perú. En **Peasant Cooperation and Capitalist Expansion in Central Peru**. Editores : Long, N. y B. Roberts Latin American Monographs Series, University of Texas Press. Austin.
- MALETTA, H.
1978 Perú ¿país campesino? Aspectos cuantitativos de su mundo rural". **Análisis** No. 6. Lima.
- 1978a El subempleo en el Perú: una visión crítica. Apuntes, No. 8. Lima.
- 1978b La absorción de mano de obra en el sector agropecuario. Centro de Investigación, Universidad del Pacífico. Lima (mimeo).
- 1979 Campesinado, precio y salario. Apuntes No. 9. Lima
- 1979a Formas de subordinación del trabajo al capital. **Crítica Andina** No. 4. Cusco.
- 1979b El discreto encanto del campesinado. Réplica a Aramburú. **Análisis** No. 8-9. Lima.
- MALETTA, H. y J. FORONDA
1980 La acumulación de capital en la agricultura peruana. Universidad del Pacífico. Lima.
- MAYER, E.
1974 Reciprocity, Self-Sufficiency and Market Relations in a Contemporary Community in the Central Andes of Peru. Latin American Studies Dissertation Series. Cornell University. Cornell.
- MEF (MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS)
1977 Estructura y niveles de ingreso familiar en el Perú. ¿Cómo financian sus ingresos las familias de diferentes áreas y regiones de residencia en el Perú? Dirección General de Asuntos Financieros. Lima (mimeo).
- MERINO, V.
1978 La acción del Estado y la industria de productos lácteos: el caso de la leche evaporada. Departamento de Economía, Universidad Nacional Agraria; Memoria de Licenciatura. La Molina. Lima.
- MERRIL, W. y R. VANDENDRIES:
1968 La reacción de los precios de los alimentos a la devaluación del sol. Boletines de la Misión Iowa, No. 9. Ministerio de Agricultura. Lima (mimeo).
- MISION IOWA
1967 Peruvian Macro-Economic and Agricultural Prospects and Strategy, 1967-72. Iowa Universities Mission to Perú, Economic Report No. 3. Lima (mimeo).
- MONTOYA, R.
1977 Les luttes paysannes pour la terre au Pérou aux XXème siècle (dans le contexte de l'articulation du capitalisme et du non-capitalisme). Escuela de Altos Estudios, Universidad René Descartes, Paris V, Sorbona. Tesis Doctorado (3er. Ciclo).
- 1978 **A propósito del carácter predominantemente capitalista de la economía peruana actual (1960-1970)**. Mosca Azul Editores. Loma (2a. Edición; 1a. Edición en 1970).
- 1980 ¿A dónde va el campo andino? **Sociedad y Política** No. 8. Lima
- PARODI, C.
1980 ¿Por qué la Fabril es Bunge? **QueHacer** No. 5. Lima
- PORTOCARRERO, G. y M. URIBE

- 1979 Notas sobre el precio relativo de la papa. Alpanchis No. 14. Cusco.
- QUIJANO, A.
1977 Imperialismo y campesinado. Sus actuales condiciones en el Perú. En: Quijano A.: Problema Agrario y Movimientos Campesinos, Mosca Azul Editores. Lima
- RAUINOVICII, C.
1978 Desarrollo de la producción y el consumo de maíz en el Perú. Empresa Pública de Comercialización de Harina y Aceite de Pescado, Gerencia de Comercialización de Productos Alimenticios. Lima (mimeo).
- ROEL, V.
1961 La economía agraria peruana: Hacia la reforma de nuestro agro. Talleres Graf Color. Lima (2 Vol.).
- RUIZ, L.
1980 Términos de intercambio campo-ciudad. Programa de Ciencias Sociales, Pontificia Universidad Católica; Memoria de Bachillerato. Lima.
- SAMANIEGO, C.
1980 Perspectivas de la agricultura campesina en el Perú. En Realidad del campo peruano después de la reforma agraria. Diez ensayos críticos. Editor: Centro de Investigaciones y Capacitación. Ital Perú S.A. Lima
- SCOTT, C.
1974 Asignación de recursos y formas de intercambio. En Reciprocidad e intercambio en los Andes peruanos. Editores: Alberti, G. y Mayer, E. Instituto de Estudios Peruanos. Lima.
- TAYLOR, L.
1979 Main Trends in Agrarian Capitalist Development: Cajamarca, Peru 1880-1976. Universidad de Liverpool; Tesis Ph.D. Liverpool.
- THORP, R.
1969 A Note on Food Supplies, the Distribution of Income and National Income Accounting in Perú. Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics. Vol XXXI, No. 4. Oxford.
- THORP, R. v G. BERTRAM
1978 Perú 1890-1977. Growth and Policy in an Open Economy. Macmillan. Londres.
- TORRES LA JARA, V IL
1981 Promoción agrícola y nutrición. QueHacer No. 12. Lima
- TUMÉ, F.
1979 Las transnacionales de la leche. QueHacer No. 2. Lima
- TWOMEY, M.
1972 Ensayo sobre la agricultura peruana. Publicaciones CISEPA. Pontificia Universidad Católica. Lima (mimeo).
- VAN LIEMT, G.
1978 Economic Aspects of Rural Development: the Land Reform in Perú. Oficina Internacional del Trabajo. Lima (mimeo).
- VEGA CENTENO, C.
1979 Los precios agrícolas en el Grupo Andino. Programa de Ciencias Sociales, Pontificia Universidad Católica; Memoria de Bachillerato. Lima.
- WEBB, R
1977 Government Policy and the Distribution of Income in Peru. Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts.