

MAS ALLA DEL MARGEN

Modernización y pobreza en la agricultura andina

Manuel Glave Testino



EN UN CONOCIDO DEBATE sobre la persistencia del trueque en el contexto de la economía de mercado en el altiplano puneño, Stephen Gudeman, antropólogo culturalista norteamericano, presentaba por primera vez una idea que, siendo muy simple, sirve para reflexionar sobre las perspectivas de desarrollo campesino en los Andes¹. Gudeman sostiene que los pescadores del Titicaca viven en un sistema capitalista en el que ya se ha desarrollado la propiedad privada, se venden y compran diversos factores de producción, se puede trazar una línea divisoria entre «capital» y trabajo, y se viene generalizando la producción de mercancías. Al mismo tiempo, estos pescadores están situados afuera del «margen Ricardiano» o más allá de la frontera de

¹ El debate aparece en *Current Anthropology*, Vol. 27, Nº 2, en abril de 1987, con el artículo de Benjamin Orlove, «Barter and Cash Sale on Lake Titicaca: A Test of Competing Approaches». Ver el comentario de Gudeman para una mejor comprensión de la hipótesis de una situación «más allá del margen».

MANUEL GLAVE

posibilidades de producción del sistema, en el sentido que muchas de sus actividades productivas no pueden ser realizadas al nivel de las tasas de ganancia del mercado. Como muchos otros productores agrarios de América Latina estos pescadores son verdaderamente pobladores «marginales», restringidos a vivir dentro de una formulación jurídica y política del capitalismo que los ubica en la frontera y más allá del margen². Esta propuesta no se corresponde con el modelo neoclásico marginalista, el cual tiene su frontera teórica y metodológica literalmente en el «margen» sin preocuparse que ocurre más allá. La economía política clásica también concluye en la frontera de posibilidades de producción donde las ganancias «marginales» son cero. Cualquier actividad económica fuera del margen sería «irracional» o resultado de asimetrías en la información. Por último, estar ubicado más allá del margen no requiere de la existencia de un proceso de intercambio desigual, el cual puede o no acompañar el proceso de formación de una economía de frontera.

La «marginalidad» del campesinado andino no sería entonces solamente una situación social caracterizada por una pobre calidad de vida, bajos niveles de ingresos y escasa (nula) representación política, sino que económicamente significaría que su integración a la economía de mercado no representa un beneficio mayor que los costos que ella implica. La pregunta es obvia: ¿por qué es que el mercado no ha sido ventajoso para los campesinos andinos? ¿han cambiado las condiciones sociales, económicas y políticas como para

² Estar «más allá del margen Ricardiano» significa que lo que uno produce no tiene ninguna importancia en la determinación del precio de mercado y, más aún, el valor esperado de los costos de producción es mayor que el precio de mercado. En el modelo de la renta diferencial de Ricardo es como trabajar una tierra que es de peor calidad que la última tierra, la cual determina el precio.

MAS ALLA DEL MARGEN

que el mercado se convierta en el escenario central de reproducción del campesinado andino? Para intentar una respuesta a estas preguntas, este ensayo reflexiona sobre las potencialidades y limitaciones de la llamada «vía campesina de desarrollo» propuesta por Figueroa y Cotlear hace ya diez años, y presenta algunas ideas sobre las estrategias de asignación de recursos en las economías campesinas enfatizando el rol que juega la producción de subsistencia.

I. LA «VÍA CAMPESINA» DE DESARROLLO:
10 AÑOS DESPUÉS

En medio del pesimismo generalizado sobre el futuro de la agricultura campesina en el contexto del desarrollo del capitalismo dependiente en el Perú de fines del siglo XX, el estudio de Daniel Cotlear y Adolfo Figueroa sobre productividad y aprendizaje en la agricultura tuvo la virtud de ser optimista acerca de las posibilidades del desarrollo campesino en los Andes peruanos. Unos años antes, José María Caballero (1981) había prácticamente demostrado la inviabilidad del desarrollo campesino en los Andes, debido no sólo al fuerte condicionamiento ecológico que no hacía rentable la agricultura andina sino, fundamentalmente, debido al patrón de desarrollo del capitalismo en la agricultura andina que se caracterizaba por un proceso incompleto y ambiguo de «semi-proletarización» sin que se desarrollen plenamente los mercados de factores de producción. Caballero considera al término de su libro que el desarrollo capitalista de la agricultura andina avanza «sin norte fijo» y construye una hipótesis sobre el proceso de *destrucción-recreación (adaptación)* en lugar del clásico proceso de *construcción* capitalista. Este modelo es consistente con la realidad de la agricultura latinoamericana en general, la cual en medio de un

MANUEL GLAVE

prolongado período de crecimiento económico capitalista no pudo resolver el problema de la pobreza rural. Ya sea por un problema de absorción de mano de obra en el sector capitalista, por el efecto de la Ley de Engel en el consumo de alimentos en sociedades caracterizadas por una fuerte concentración del ingreso, o por el contexto de una política macroeconómica proteccionista, la «vía campesina de desarrollo», entendida como el desarrollo directo de la economía campesina, trataría de revitalizar a los productores campesinos, «hacerlos más campesinos y menos campesinos-proletarios». Para ello se requeriría de una elevación en el nivel de su productividad, la cual, dado que los campesinos son *pobres pero eficientes*, tendrá que venir por cambios en la tecnología que aumenten la capacidad productiva del campesinado.

El desarrollo propuesto por la vía campesina consiste en eliminar las diferencias regionales y entre los campesinos para lograr resultados semejantes a los del cuartil superior de la región moderna analizada en un estudio comparativo de tres regiones ecológicamente similares (Yanamarca en Junín, Chinchero y Sangarará en Cusco). En ese sentido la innovación tecnológica y la adopción de innovaciones juegan un papel principal en el desarrollo agrario³. Sin embargo, los procesos de cambios tecnológicos son procesos de largo plazo y el caso de la agricultura andina no es la excepción. Es por ello que Cotlear plantea la existencia de «etapas» en el desarrollo campesino en los Andes, cada una basada en distintos tipos de «crecimiento». Una primera etapa de «crecimiento horizontal», que implica el cultivo

³ Para una discusión más detallada sobre los procesos de cambio técnico en comunidades campesinas, ver Gonzales de Olarte y Kervyn (1987) Los autores rechazan el modelo de Hayami y Ruttan, asumido por Cotlear, acerca del rol de los precios relativos de los factores como determinantes del cambio técnico.

MAS ALLA DEL MARGEN

de más tierras a expensas de años de descanso, y una segunda etapa de «crecimiento vertical», que aumenta la productividad por hectárea mediante el mayor uso de fertilizantes y de variedades mejoradas.

Diferenciación interregional

El impacto esperado de esta «revolución» a nivel regional era el de una mayor diferenciación interregional. «Ciertas regiones se beneficiarían de ventajas comparativas para la introducción de tecnologías modernas debido a la homogeneidad ecológica, disponibilidad de infraestructura, acceso a importantes mercados, tenencia más concentrada de la tierra, lo que conduce a una mayor diferenciación interregional» (Kervyn 1987; 566). Los resultados del estudio son consistentes con esta expectativa, ya que el estudio comparativo de las tres regiones ecológicamente similares muestra diferencias notables en rendimientos, productividad de la tierra, uso de mano de obra e ingresos entre regiones y entre familias campesinas. Las diferencias son mayores a nivel interregional que a nivel intrarregional. La región más moderna (Yanamarca) es ocho veces más productiva que la región atrasada (Sangarará), mientras que el cuartil más productivo es seis veces mayor que el cuartil inferior en la región moderna y tres veces mayor en la región intermedia y la tradicional.

Esta dimensión regional de la productividad agrícola es tomada por Javier Iguñiz en un reciente trabajo sobre agricultura y desarrollo en el Perú. Iguñiz se pregunta «¿La viabilidad productiva del campesinado está asociada a la de conjuntos geográficos amplios o a la interacción en ámbitos más reducidos intra-regionales? Si fuera así, el asunto es relacionar esos conjuntos a otros factores, particularmente el tipo y tamaño de mercado, para explicar su relativa bonanza». (Iguñiz, 1994; p. 15). La implicancia de esta hipótesis es que

MANUEL GLAVE

en la medida en que el progreso técnico logrado sea endógeno, la viabilidad de inducir el progreso en zonas tradicionales se hace difícil. Además, la posibilidad de difusión intra-comunal o intra-regional se vería minimizada en los casos de las regiones tradicionales. Por lo tanto, es importante resaltar la existencia de una dimensión espacial en la problemática del desarrollo campesino. La dinamicidad regional juega un papel tan importante como las condiciones ecológicas, la política macroeconómica o los precios relativos.

Tecnología y relaciones sociales de producción

El modelo de Cotlear propone una acción estatal que considere las etapas de desarrollo campesino y enfatice en cada una lo que cada región necesita más. En las regiones tradicionales habrá que centrarse en la difusión de tecnologías intermedias (pesticidas y fertilizantes), mientras que en las más modernas la prioridad está en los «paquetes tecnológicos de frontera» (mayor uso de insumos químicos con variedades mejoradas). Para Cotlear esta estrategia es viable porque encuentra incrementos medibles de mayor productividad alcanzada a través del cambio técnico, mayores ingresos y mayores niveles de empleo⁴.

Sin embargo, el impacto de las nuevas tecnologías sobre los mercados de insumos, el empleo, la distribución del ingreso, la tenencia de la tierra y las relaciones sociales de producción, en general, han sido motivo de muchas controversias. Las nuevas técnicas

⁴ Sin embargo, en tres de los cuatro países del estudio ECIEL no se encontró una correlación significativa entre productividad e ingreso. Para Kervyn (1987) esto significa que la modernización de la agricultura no necesariamente conduce a una solución de la pobreza. Los incrementos en la productividad provocan una caída de los precios relativos que dejan poco margen de utilidad a los agricultores.

MAS ALLA DEL MARGEN

aunque en teoría perfectamente divisibles, no lo son en la práctica pues dependen de obras de infraestructura (riego, carreteras, etc.), del uso de maquinaria (para acortar el tiempo de cosecha), de crédito y asistencia técnica. De esta manera, ahí donde se ha dado una rápida modernización de la agricultura es más probable observar una concentración del poder económico y político, una proletarización de los agricultores más pobres, un aumento del riesgo agrícola y de la inseguridad del ingreso, una mayor dependencia de un mercado monopólico de insumos (Kervyn 87; p. 566). Además, existe el peligro asociado a la «fragilidad de las variedades híbridas y el peligro de generalización de plagas en zonas de monocultivo dominadas por una sola variedad». Entonces, habría que seleccionar variedades que resistan mejor a las plagas, minimizando el riesgo y reduciendo al mismo tiempo el costo de producción. Ya no se buscaría solamente maximizar ganancias. Esta es la llamada «segunda revolución verde», basada en la biología antes que en la genética, y que recién esta desarrollándose en la agricultura de papa en los Andes peruanos.

Dinámica de los sistemas de producción andinos

Uno de los aspectos más discutidos alrededor de la vía campesina de desarrollo es el de la innovación institucional necesaria para esa primera etapa de «crecimiento horizontal» que he resumido líneas arriba. Cotlear (1989; Cap. 2) argumenta que la intensificación del uso de la tierra implica un cambio institucional muy importante en la agricultura andina: la progresiva privatización de la tierra. Se demuestra cómo es que los factores tecnológicos, económicos e institucionales están interrelacionados y co-varían, y no es que el cambio institucional sea prerequisite de los cambios económicos, tal como algunos entendieron el modelo.

MANUEL GLAVE

La fuerza motriz del movimiento es el aumento de la población que causa presión sobre la tierra. Cotlear plantea el argumento de Ester Boserup de crecimiento agrario. Boserup cuestiona e invierte el modelo clásico de desarrollo agrario, según el cual para que el cambio tecnológico tenga el impacto deseado se requiere, primero, remover las trabas institucionales. El progresivo desmantelamiento de los sistemas de descanso regulado comunalmente (DRC) en la agricultura andina sería un ejemplo del modelo boserupiano. Sin embargo, la presión demográfica a lo largo del último siglo -análisis necesario para probar la hipótesis boserupiana-, periodo donde comienzan a desmantelarse los DRC, no ha sido lo suficientemente detallada. Es más, algunos autores consideran que el incentivo más efectivo para la intensificación de la tierra se encuentra en el aumento de la comercialización de la producción campesina, el cual es ocasionado por el crecimiento del mercado urbano. Hay varias evidencias sobre distintos grados de control comunal sobre la tierra en distintas zonas de producción y ante distintas dinámicas económicas regionales. Desentrañar cuánto de unidireccional tiene el proceso que Cotlear presenta en su estudio es todavía una tarea pendiente de la investigación agraria.

Otro de los aspectos de los sistemas de producción campesinos en los Andes que normalmente se deja de lado en los estudios sobre el cambio técnico y productividad es el de la interrelación de la agricultura con la ganadería andina. Los sistemas de producción andinos tiene como eje la producción ganadera. Los DRC son fundamentalmente sistemas de rotación de la tierra diseñados en función de la alternancia de la agricultura y ganadería en un mismo espacio. La eliminación de la «agricultura de campo abierto» a través de una cada vez mayor presencia de «cercos» en el espacio andino encuentra limitaciones cuando se incorpora la perspectiva de la interrelación de la agricultura

MAS ALLA DEL MARGEN

con la ganadería (Kervyn, 1989; Mayer y Glave, 1992). No es que no se den procesos de desmantelamiento de DRC y construcción de cercos, todo lo contrario. Si bien esto se viene desarrollando en los Andes, es un proceso demasiado lento, no es unidireccional hacia la privatización de la tierra y enfrenta factores limitantes como las condiciones ecológicas y dinámicas mercantiles regionales imperantes.

II. SUBSISTENCIA Y «EXCEDENTES» EN LA AGRICULTURA ANDINA

La racionalidad económica de las familias campesinas ha sido lo suficientemente estudiada como para no dedicarle aquí mucho espacio. Sin embargo, existe un fuerte sesgo hacia la cada vez menor importancia de la producción de subsistencia, que considero necesita revisarse. A continuación discuto algunas ideas alrededor del rol de la producción de subsistencia en las economía campesina para arribar a algunas conclusiones sobre las estrategias de asignación de recursos en la agricultura andina. Posteriormente introduciré el problema de la competencia y la competitividad de la agricultura campesina.

Subsistencia y excedente: teoría y *folk* rural

El equilibrio económico de una familia campesina incluye la asignación de recursos tanto para la producción de subsistencia (valor de uso) como para la producción comercial (valor de cambio). De ahí que los conceptos de «subsistencia» y «excedente» son el necesario punto de partida para el desarrollo de un adecuado marco analítico de la producción campesina. ¿Cómo se determina la distribución entre la producción de subsistencia y producción comercial? ¿Cómo se miden en el contex-

MANUEL GLAVE

to de una economía semi-mercantil? En esta sección intentaré precisar el contenido de estos dos conceptos cuando nos referimos a una sociedad campesina.

En la economía neoclásica no existe una definición precisa de ninguno de los términos. La noción de «excedente» no tiene una sola definición analítica. Puede referirse simplemente a las «ganancias» o al exceso sobre «ganancias esperadas» o a la «retención de utilidades» de una empresa. Tal como lo señala Stephen Gudeman, en el contexto de un mercado mientras la «mano invisible» esté operando no pueden existir excedentes de bienes o los llamados «excesos de oferta», ya que todos los mercados quedarían «limpios»⁵. Igualmente ambigua es la noción de subsistencia. Hace ya 25 años que Wharton (1969) subrayó las diferentes nociones de subsistencia: «producción de subsistencia», «niveles de vida de subsistencia», «agricultura de subsistencia», «economía de subsistencia» y hasta un «productor de subsistencia», las cuales son utilizadas con distintas definiciones por diferentes autores. En ese sentido vale la pena recordar aquí que la versión marxista de «subsistencia» y «excedente» es mucho más clara. El excedente (o la plusvalía) no es nada más que la diferencia, que el capitalista es capaz de explotar, entre el «trabajo» y la «fuerza de trabajo», es decir, entre el trabajo «incorporado» en el producto y el trabajo «incorporado» en los «bienes de subsistencia» que el trabajador consume. Esta plusvalía es medida por Marx en términos de tiempo de trabajo humano⁶. Siguiendo a

⁵ Gudeman (1978), *The Demise of a Rural Economy. From Subsistence to Capitalism in a Latin American Village*, p. 45.

⁶ De acuerdo a la teoría marxista, el valor de cada mercancía está determinado por las «horas de trabajo socialmente necesarias» para su producción. De ahí que el valor de la fuerza de trabajo es igual al tiempo de trabajo requerido para su producción, es decir, el tiempo de trabajo necesario para producir los medios de subsistencia del trabajador. Recordando la identidad de Marx, $Valor = C + V + S$,

MAS ALLA DEL MARGEN

Marx, la producción de subsistencia, o producción orientada al valor de uso, es el *complemento teórico de la producción comercial*. Ambos pueden aparecer *al interior* de una estructura económica determinada, como pueden ser la producción agropecuaria, la producción artesanal o la producción de una unidad familiar (Elwert y Wong, 1980).

En última instancia, para entender el rol de las estrategias de subsistencia de una familia campesina es necesario entender la interrelación entre esta producción de subsistencia (para el «uso») con la producción comercial (para el «cambio»). Parece apropiado pensar en dos esferas distintas pero interrelacionadas: una comercial o monetarizada y una de subsistencia o no monetarizada. Cada esfera con su propio sistema de medida de valor. Esta es precisamente la contribución del modelo chayanoviano, la presencia de dos «unidades de medida»: el dinero y el tiempo de trabajo. El equilibrio económico de las familias campesinas sería entonces «*codeterminado*» en ambas esferas (Golte y De la Cadena, 1986; Fonseca, 1972; Mayer y Glave, 1992). ¿La producción de subsistencia subsidia a la producción comercial? ¿Bajo qué condiciones la producción de subsistencia desaparecería en lugar de persistir subsidiando a la producción de mercancías? Para responder a estas preguntas en el contexto de la pequeña agricultura campesina es necesario estudiar el rol del dinero dentro de las estrategias de asignación de recursos de la familia campesina. Esto no quiere decir que la maximización de ganancias (o de cualquier otra utilidad esperada) no se aplique en el caso de familias campesinas, sino que precisamente ese proceso debe ser mejor entendido. A continuación se presenta un

el producto del trabajo es igual a $V + S$, donde V es la parte «pagada» como salario al trabajador y S es la plusvalía que es «apropiada» por el capitalista.

MANUEL GLAVE

esquema de análisis que, a partir de la interrelación entre subsistencia y mercantilización, puede ser útil para este objetivo.

«Etnoeconomía» de la Contabilidad Campesina

En la «codeterminación» del equilibrio económico de la familia campesina, una distinción clave que hacen los campesinos cotidianamente es la diferencia entre *gastos* y *la sobra*. Los gastos son para el «uso» en las distintas esferas de la unidad doméstica: para sembrar, para comer, para los animales⁷. Siguiendo a Stephen Gudeman se puede construir un modelo de la «*base de la casa*», entendida como todos los materiales e insumos de la casa (básicamente tierra y trabajo). El principal objetivo de los *gastos* de la casa es «*volver a la base*» o, inclusive, «*hacer crecer la base*». Las *sobras* son luego *para vender* en el mercado o simplemente para intercambiar por otros bienes o servicios. Este último circuito no implica necesariamente que la base esté creciendo y, más aún, estas ventas no tienen que cubrir costos ya que los insumos no fueron adquiridos en el mercado (Gudeman y Rivera, 1990, Cap.7).

La asignación del producto agropecuario de la casa está basada en la «aplicación repetida de la división entre *usos y sobras*» (Gudeman y Rivera, 1990, p.119). En primer lugar, de cualquier cosecha, una porción inicial del producto es separada para semilla, es decir, *volver a la base* o restituir el ciclo. Luego una porción de lo restante («lo que queda») es asignada para la alimentación de la casa, otra porción para los animales, y una siguiente para la venta. Para los campesinos todos estos gastos no «aumentan la base», con la excepción del sobrante asignado para los anima-

⁷ Ver Fonseca (1972), Mayer y Glave (1990) y Gudeman y Rivera (1990).

MAS ALLA DEL MARGEN

les, los cuales son considerados como reservas que no sólo se quedan en la base sino que la hacen crecer⁸.

Este esquema de la economía doméstica se encuentra en áreas marginales (periféricas) o de frontera, donde los mercados son pequeños (reducido número de transacciones), poco dinámicos, hay menos mercados o, simplemente, donde los mercados alcanzan su límite. Ciertamente el dinero -el capital- fluye hacia las áreas donde hay rentabilidad y deja de lado estas áreas de frontera, dado que el mercado de dinero no será capaz de apoyar la producción. Esto nos plantea la interrogante sobre el rol del dinero en estas áreas marginales o de frontera.

Es posible modelar una economía campesina con una «restricción de liquidez», donde el rol del dinero para la familia campesina es similar al de la moneda extranjera en la economía nacional⁹. Las «divisas» son utilizadas para el consumo de bienes urbanos o manufacturados, como vestimenta, licor, alimentos, insumos modernos y otros. Para «importar» estas mercancías las familias campesinas tienen que «exportar» sus productos agropecuarios y/u otros bienes y servicios, como su fuerza de trabajo. Las crisis en la economía campesina se pueden entender como un deterioro de

⁸ Un argumento similar puede hallarse en Caballero (1981; y 1983). Caballero postula que las familias campesinas realizan un ranking de objetivos basado en el *portafolio de actividades* en las que participa, tales como A (agricultura), P (ganadería), L (mercados de trabajo) y Z (procesamiento de alimentos y artesanías). Este modelo fue propuesto en primer lugar por Figueroa (1981), basándose en el clásico trabajo de Hymer and Resnick donde discuten la oferta de los bienes Z. La hipótesis de Caballero es que las familias primero asignan recursos para A y P a fin de poder alcanzar un «mínimo nivel de subsistencia», y sólo después los recursos pueden ser asignados en L y/o Z para poder maximizar ingresos alguna vez.

⁹ Las siguientes ideas son tomadas de Mayer y Glave (1992; Capítulo 2).

MANUEL GLAVE

sus términos de intercambio, lo que ocasiona que la economía campesina «devalúe» sus propios recursos económicos y, en la práctica, subsidie al resto de la economía nacional, es decir, vende sus productos a precios menores que sus costos de producción. Las posibles soluciones a estas crisis de las economías campesinas son similares a las discutidas para las economías nacionales: en el corto plazo, mejorar los términos de intercambio; posteriormente, reducir los costos unitarios de producción vía incrementos de productividad y una menor «dependencia» de insumos «importados» y, en el largo plazo, se puede esperar una producción diversificada, al mismo tiempo que se fortalece la producción para subsistencia¹⁰.

Subsistencia y mercantilización en la agricultura andina

El dilema que las familias campesinas enfrentan en términos de la relación entre el sector de autoconsumo y el comercial ha sido discutido por Mayer y Glave (1992; Cap. 5). En un análisis de las estrategias de autoconsumo y de asignación de recursos, los autores arriban a los siguientes resultados:

- Una descripción de cómo es que el sector comercial de la producción campesina tiene un fuerte componente de recursos propios, los cuales subsidian a la producción comercial.

- En segundo lugar, se concluye que una proporción importante de la producción total es retenida para el autoconsumo, sin importar cuán comercializada sea la producción. Los datos muestran que el 69% de la producción neta de papas en Paucartambo es rete-

¹⁰ Para una discusión más detallada de esta hipótesis del «dinero como una *divisa escasa*» en las economías campesinas, Ver Glave, (1992) así como Mayer y Glave, (1992).

MAS ALLA DEL MARGEN

nida para el autoconsumo, mientras que en Tulumayo sólo se retiene el 36%. Cotlear (1989: 92) encuentra que en el Valle de Yanamarca (la región moderna del estudio) la producción para el autoconsumo llega al 35% de la producción.

- La otra cara del dilema es que la producción para autoconsumo tiene un alto costo monetario (Mayer y Glave 1992: Cap. 3).

Frente a estas circunstancias los campesinos utilizan tres tipos de estrategias de inversión de sus recursos. Las características de cada una de ellas y sus diferentes impactos sobre costos de producción y rentabilidad son los siguientes (Mayer y Glave 1992: 169):

1. *Estrategia 1*: Invertir menos dinero en chacras destinadas al autoconsumo, sin intención de vender la producción. Es una producción a pérdida monetaria que requiere subsidios de otras fuentes.

2. *Estrategia 2*: Incrementar los niveles de inversión monetaria en parcelas destinadas principalmente al autoconsumo, donde se vende una proporción de la producción para recuperar el dinero invertido. Esta estrategia es un intento de «no perder ni ganar», y su éxito depende de la variación de precios.

3. *Estrategia 3*: Seguir una estrategia fundamentalmente comercial en la producción, reteniendo una proporción de ésta para el consumo familiar. Si hubieran «ganancias» esta estrategia puede llegar a cubrir los costos del autoconsumo. Esta estrategia implica resignarse a consumir variedades mejoradas de menor palatabilidad.

Es importante recordar que una misma familia campesina posee diferentes parcelas, donde en cada una de ellas se utiliza alguna de estas diferentes estrategias de autoconsumo e inversión¹¹. En el trabajo de Mayer

¹¹ Uno podría fácilmente asumir que una familia campesina que utiliza la estrategia 3 en varias parcelas es una «*empresa familiar*»

MANUEL GLAVE

y Glave se muestran las características (variedades de papa, estrato del productor y tamaño de la parcela) de estas estrategias en los dos valles que comprende el estudio (Tulumayo y Paucartambo). Asimismo, los datos sobre frecuencias y montos de ganancia confirman que en ambos valles la proporción de parcelas «ganadoras», así como el monto promedio de «ganancia», es creciente conforme las parcelas cambian de estrategia desde la 1 a la 3 (Mayer y Glave, 1992; Cap. 5). Esta comparación entre Tulumayo y Paucartambo parece ser representativa de la distinción entre la agricultura de la sierra central con la de la sierra sur. De acuerdo a la Encuesta Nacional de Hogares Rurales (ENAHERR, 1984), los niveles de autoconsumo de los hogares rurales que venden parte de su producción es bastante similar al valor bruto de la producción de los hogares sin producción comercializada. Esto es consistente con los resultados de Mayer y Glave respecto a que los niveles de «inversión» no monetaria y los niveles de autoconsumo son muy similares a lo largo de todas las zonas de producción, para todos los estratos y para todas las variedades de papa.

Para poder usar los datos de la ENAHERR para un análisis comparativo con los resultados de Tulumayo y Paucartambo, he seleccionado hogares rurales con menos de 10 hectáreas y con alguna proporción de papa comercializada. Los estadísticos descriptivos de estas sub-muestras para la sierra sur y para la sierra central se muestran en el cuadro 1. Como era esperado, en

capitalizada». Asimismo, una familia que utiliza básicamente la estrategia 1 puede ser considerada como «semi-proletaria», mientras que la estrategia 2 representaría más directamente a la mayoría de las familias comuneras andinas. Sin embargo, esto no es tan simple. En Paucartambo, por ejemplo, si bien es cierto que 50% de las parcelas utilizaron la estrategia 1, ahí se utilizó menos mano de obra asalariada que en Tulumayo, donde hubo más parcelas en la estrategia 3 que en la 2.

MAS ALLA DEL MARGEN

CUADRO 1
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA MUESTRA DE ENAHR:
SIERRA CENTRAL Y SIERRA SUR (PRODUCTORES DE PAPA)
(Promedios)

	Sierra Central (n = 171)*	Sierra Sur (n = 272)
Tierra total (hectáreas)	1,85	2,89
Número de parcelas	7	8
Tierra en riego (% del total)	22%	4%
Tierra en descanso (% del total)	32%	28%
Ingreso agrícola neto	1 240	1 255
Ingreso Agrícola monetario neto	153 (12%)	99 (8%)
Producción de papas (kgs.)	1 282	805
Venta de papas (% del total)	44%	14%
Costos agrícolas totales**	762	205
Costos de mano de obra	110 (14%)	21 (10%)
Gasto en insumos***	336 (44%)	54 (26%)

* Las muestras totales fueron de 334 hogares en la sierra central y 370 hogares en la sierra sur. La submuestra utilizada aquí esta basada en hogares productores de papa con menos de 10 hectáreas totales

** Los gastos totales de producción de los hogares fueron 923 y 377 Intis para la sierra central y sierra sur, respectivamente. Esto quiere decir que los gastos agrícolas representaron 82% y 55% de los gastos totales en las dos regiones

*** Incluye tanto los gastos en fertilizantes químicos como en pesticidas.

Fuente: Elaborado en la ENAHR, 1984 (sólo hogares rurales con menos de 10 hectáreas).

la sierra central hay mayor cantidad de riego, gastos mayores en insumos modernos y una mayor proporción de ventas de papa que en la sierra sur. Los resultados,

MANUEL GLAVE

ilustran una fuerte evidencia de la asociación entre tamaño de la finca (como indicador del estrato del productor) y las estrategias de autoconsumo de la familia. La asociación es significativa para todos los niveles de confianza en la sierra sur y desde 7.5% de confianza para la sub-muestra de la sierra central¹².

III. «COMPETENCIA» EN LA ECONOMÍA CAMPESINA

Analizar la dinámica de la innovación tecnológica y de la productividad en la agricultura andina requiere estudiar rasgos del funcionamiento del mercado que, hasta hace poco, no han sido debidamente utilizados en los análisis de las posibilidades y costos de la difusión tecnológica en el contexto de los diferentes tipos de competencia mercantil en los que están involucrados los campesinos. Iguñiz (1994; 23) considera que «la diversidad de productividades intra-comunidad es un rasgo aprovechable para acelerar la innovación, pero simultáneamente limita esa difusión. La lejanía de los mercados locales o regionales importantes es también un hecho importante para determinar la viabilidad de la producción campesina», y concluye acertadamente afirmando que el hecho «que dicha difusión tiene espacio para ocurrir y que, de darse, sería muy beneficiosa, no trae consigo la conclusión de que ocurrirá».

La preocupación por la competencia intracampesina y sus eventuales efectos negativos sobre los más débiles en una relación económica mercantil no ha estado ausente en los estudios clásicos sobre economías campesinas. Figueroa (1981; 125) señala cómo es que «las ganancias en productividad podrían simplemente ser

¹² Se utilizaron varios indicadores del estrato de productores, tales como ingreso agrícola neto y gasto en fertilizantes, con resultados semejantes a los hallados con tamaño de la finca.

MAS ALLA DEL MARGEN

transferidas a las ciudades por el mecanismo de los precios si ellas son simultáneamente acompañadas por una política de precios anti-rural». Ciertamente un factor importante en el resultado de esa competencia es la evolución de la demanda. Cotlear se adelantaba al respecto y planteaba la necesidad de buscar mercados alternativos al de la papa-consumo. Para que un aumento de productividad en el tiempo no signifique una reducción del precio y de la rentabilidad tiene que haber, al menos, un aumento suficiente de la demanda o nuevos mercados para nuevos productos¹³. Sin aumentos en demanda, el aumento de productividad en algunos productores producirá serios problemas en los menos eficientes. El problema es muy claro cuando nos referimos a una baja de la demanda global. «Pero, en el caso de un aumento de la oferta por elevación de la productividad de los que ya eran más productivos, también reduce el mercado para los menos productivos y también reduce los precios. La diferencia entre una sobre-oferta por problemas de demanda y una por aumento de productividad y producción es que en el segundo caso es irreversible a largo plazo.» (Iguñiz, 1994; 20).

Las «escaleras» técnica y de precios: competencia entre campesinos

Una de las conclusiones más importantes del estudio ECIEL es el hecho que la modernización de la pequeña agricultura no es una solución automática al problema de la pobreza. Esto puede significar que existen mecanismos a través de los cuales las regiones más modernas transfieren excedentes generados por la innovación tecnológica a los otros sectores de la economía. Kervyn

¹³ Cotlear mismo reconoce esto en su libro (*op.cit.*, p. 151., Nota 13).

MANUEL GLAVE

(1987, 572) resume uno de los modelos más conocidos que describe este mecanismo: el modelo de la «escalera mecánica revertida», basado en los trabajos de Mill y Marshall. En este modelo, la competencia entre agricultores los obliga a subir la «escalera técnica» (a introducir innovaciones técnicas) para reducir los costos unitarios de producción, ya que en el largo plazo los precios relativos de la agricultura tienden a disminuir. El resultado de cualquier manera es la aceleración de la caída de los precios ya que aumenta los rendimientos de productos que enfrentan una demanda relativamente inelástica. Kervyn concluye que la evolución del ingreso real dependerá de si los agricultores logran subir la «escalera técnica» más rápidamente que lo que bajan la «escalera de los precios».

El modelo puede explicar la rápida difusión del cambio técnico en una agricultura comercial competitiva, donde los productores estarían obligados a introducir los cambios si no quieren ser expulsados por el mercado, pero no se aplica necesariamente a una agricultura semi-mercantil donde se puede utilizar la producción de subsistencia como colchón protector contra las oscilaciones del mercado. La diversificación de cultivos y de actividades económicas actúan en ese sentido y no es casual que Figueroa (1986) observe un efecto portafolio bajo en todas las regiones del estudio ECIEL.

Los modelos de desarrollo económico consideran a la «resistencia» campesina a la integración al mercado como una característica de las sociedades campesinas que ha de desaparecer. Sin embargo, la importancia analítica y empírica que todavía tiene la producción de subsistencia, incluso en las regiones campesinas más modernas de los Andes, plantea algunas interrogantes. En el estudio de Cotlear la región moderna conserva una proporción sorprendentemente alta, 35%, de ingreso de subsistencia o autoconsumo. Es evidente que una de las explicaciones posibles es que la integración al

MAS ALLA DEL MARGEN

mercado no siempre resuelve el problema de la pobreza campesina. Por eso los campesinos siguen utilizando la producción de subsistencia como colchón protector *contra* los mecanismos de mercado cuando éstos se toman adversos.

Asumiendo que una mayor integración al mercado es un mecanismo indispensable de desarrollo, el caso andino muestra que hasta hoy la producción de papa es la única que calza en el modelo de intensificación-cambio tecnológico-mercantilización que la vía campesina considera necesario impulsar. Sin embargo, diez años después sabemos que este potencial tiene limitaciones por lo copado que es el mercado de papas en el Perú y por algunas características de los sistemas de producción campesinos en los Andes. A largo plazo se necesita trasladar la revolución verde en las comunidades a otras líneas productivas que el campesinado puede desarrollar, tales como tubérculos y granos andinos. Si es que la «vocación ganadera» de la economía campesina es aprovechable, entonces también se debería priorizar hacia esa dirección las nuevas investigaciones e inversiones en desarrollo rural en los Andes peruanos. Esto es importante pues el «desarrollo papacéntrico» ya tiene su propio camino y dinámica en el Perú¹⁴.

IV. CONCLUSIONES

La pregunta central a responder es ¿por qué el desarrollo de un mercado de tierra y capital y la generalización de la producción de mercancías «no rinde» en los Andes? Dicho de otra manera, ¿por qué es que las áreas periféricas se reproducen en el margen, por qué

¹⁴ Así denominé, junto con Enrique Mayer, a la vía campesina de desarrollo en una reseña al libro de Cotlear (ver *Debate Agrario*, Nº 9, 1990).

MANUEL GLAVE

la producción de subsistencia no tiende a desaparecer, o por qué la generalización de la producción de mercancías nunca es completada?¹⁵

Durante varias décadas se ha señalado que para que las familias campesinas logren aumentar sus ingresos y su nivel de bienestar sería necesario una mayor integración en la economía de mercado, adoptar paquetes tecnológicos modernos (fertilizantes, pesticidas y variedades de alto rendimiento) y, en general, modernizar su producción agropecuaria. Los resultados de la llamada «revolución verde» a nivel internacional han sido sujeto de un largo debate acerca de las ganancias logradas en términos de eficiencia y su impacto en términos de diferenciación campesina. Sin embargo, el hecho que las familias campesinas más integradas a la economía de mercado son las que tienen mayores oscilaciones (varianza) en sus ingresos ha sido ya ilustrado en la literatura (Sen, 1981; Stiglitz, 1989). La comparación entre el campesinado de Tulumayo y Paucartambo lo refleja con bastante nitidez.

La importancia del sector de subsistencia en la economía campesina en el contexto de una mayor integración en la economía de mercado ha sido siempre relegada o subestimada. En este ensayo hemos querido reiterar que incluso en los casos de una fuerte integración mercantil -como son los casos de la «región moderna» del estudio ECIEL (Valle de Yanamarca), así como en el valle del Tulumayo (Provincia de Concepción), ambos en la sierra central- la producción de mercancías no se ha generalizado, y la producción de subsistencia todavía representa el 35% de la producción total de la economía campesina local. Una misma familia campesina puede ser capaz de utilizar una

¹⁵ Elwert y Wong (1980) distinguen «producción mercantil simple» de «producción campesina» a través de la ausencia de una «generalizada producción de mercancías» en la producción campesina.

MAS ALLA DEL MARGEN

estrategia de subsistencia tan eficientemente como una estrategia de comercialización. Más importante aún, la emergencia de *empresas familiares capitalizadas* es todavía un proceso inacabado en los Andes peruanos.

Es reconocido que el problema más difícil de resolver para el desarrollo de la agricultura nacional, incluso a largo plazo, es el de la economía agraria de la sierra. El problema en la sierra es, en el mejor de los casos, tecnológico y, en el peor, un problema de extrema pobreza irremediable sobre la que deberá actuar la política social. Son evidentes las implicancias de política que se derivan de la comprensión de la desfavorable integración mercantil del campesinado andino. ¿Cómo convertir al mercado en un espacio económico atractivo y rentable para la economía campesina? La respuesta desde el punto de vista de la economía pública es que el estado debe proveer los bienes públicos necesarios para el desarrollo del sector. En el caso del sector agropecuario estos bienes son fundamentalmente dos: información e infraestructura. Un programa mínimo de política agraria debería comenzar por desarrollar un sistema de información agraria y garantizar la cantidad y calidad de servicios de infraestructura para la adecuada comercialización de productos agrarios. Ahora bien, podríamos ahondar sobre las necesidades de política en el corto, mediano y largo plazo en términos de precios, investigación y extensión tecnológica, crédito y comercialización, pero ese no es el objetivo de este ensayo. Lo que sí no se debe olvidar es la necesidad de que las políticas sean coherentes, permanentes y masivas para alcanzar los objetivos de mejorar la capacidad productiva de la pequeña agricultura (Figueroa 1986; 124). Para entender la crisis agraria y los patrones históricos de producción e intercambio es necesario ubicarse en el punto medio entre el viejo pesimismo de Caballero y la propuesta optimista de la «vía campesina de desarrollo». En última

MANUEL GLAVE

instancia hay que valorar la fuerza relativa de los factores en favor y en contra del proceso de desarrollo de la agricultura andina y, por ese medio, la magnitud y características del empleo que el agro serrano puede crear.

Lima, octubre de 1994

Bibliografía

- BACA, EPIFANIO Y CEDEP AYLLU
1990 *Agricultura campesina andina. Productividad y cambio tecnológico.* Cusco, Centro Bartolomé de las Casas.
- BINSWANGER, HANS Y MARK ROSENZWEIG
1986 «Behavioral and Material Determinants of Production Relations in Agriculture», en *Journal of Development Studies*, 22(3), pp. 503-39.
- BOSERUP, ESTER
1965 *The Conditions of Agricultural Growth. The Economics of Agrarian Change under Population Pressure.* New York, Aldine Publishing Company.
- CABALLERO, JOSÉ MARÍA
1981 *Economía agraria de la sierra peruana antes de la Reforma Agraria de 1969.* Lima, Instituto de Estudios Peruanos.

MANUEL GLAVE

1983 «Agricultura peruana y campesinado: balance de la investigación reciente y patrón de evolución», en *La Cuestión Rural en el Perú*, Javier Iguñiz (compilador), Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú.

CEPAL

1981

Economía Campesina y Agricultura Empresarial. Tipología de Productores del Agro Mexicano. México, Siglo XXI Editores.

COTLEAR, DANIEL

1989

Desarrollo campesino en los Andes. Cambio tecnológico y transformación social en las comunidades de la sierra del Perú. Lima, Instituto de Estudios Peruanos.

ELWERT, GEORG Y DIANA WONG

1980

«Subsistence Production and Commodity Production in the Third World», en *Review*, III, 3, pp. 501-522.

FIGUEROA, ADOLFO

1981

La economía campesina de la sierra del Perú. Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú.

1986

Productividad y educación en la agricultura campesina de América Latina. Río de Janeiro, Programa ECIEL.

FONSECA, CÉSAR

1972

Sistemas económicos en las comunidades campesinas del Perú. Lima, Tesis doctoral, Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

MAS ALLA DEL MARGEN

GALLARDO, JOSÉ
1994

«Efectos del ajuste estructural sobre los determinantes de la productividad en la economía campesina», en *Perú: El problema agrario en debate*. SEPIA V, Oscar Dancourt, Enrique Mayer y Carlos Monge (editores), Lima.

GLAVE, MANUEL
1992

Economic Analysis of Peasant Family Farms: Agricultural Intensification, Cost-Accounting and Sharecropping in Andean Peasant Communities. Tesis Doctoral, University of Illinois at Urbana-Champaign.

GOLTE, JÜRGEN Y MARISOL DE LA CADENA
1986

La codeterminación de la organización social andina. Lima, Instituto de Estudios Peruanos, Documento de Trabajo N°13.

GONZÁLES DE OLARTE, EFRAÍN
1984

Economía de la comunidad campesina. Lima, Instituto de Estudios Peruanos.

GONZÁLES DE OLARTE, EFRAÍN Y BRUNO KERVYN
1987

«La lenta modernización: cambio técnico en comunidades campesinas», en *La lenta modernización de la economía campesina*, Efraín Gonzales, Bruno Kervyn, Raúl Hopkins, Roxana Barrantes y Javier Alvarado. Lima, Instituto de Estudios Peruanos.

GRIFFIN, KEITH
1982

La economía política del cambio agrario. Un ensayo sobre la revolución verde. México, Fondo de Cultura Económica.

MANUEL GLAVE

GUDEMAN, STEPHEN

1978

The Demise of a Rural Economy. From Subsistence to Capitalism in a Latin American Village. University of Texas Press.

GUDEMAN, STEPHEN Y ALBERTO RIVERA

1990

Conversations in Colombia: The Domestic Economy in Life and Text. Cambridge, Cambridge University Press.

IGUÍÑIZ, JAVIER

1994

«Desarrollo nacional, agro campesino y ajuste en el Perú», en *Debate Agrario* N° 20 (en prensa), Lima, CEPES {ponencia presentada al Seminario Internacional «Ajuste estructural, políticas agrarias y sector agropecuario en Bolivia, Chile, Ecuador y Perú», organizado por CEPES y FAO, Lima, mayo de 1994}.

KERVYN, BRUNO

1987

«El estudio económico del cambio técnico en la agricultura andina», en *Revista Andina*, Año 5, N°2, Cusco, Centro Bartolomé de las Casas.

KERVYN, BRUNO Y CEDEP AYLLU

1989

«Campesinos y acción colectiva: la organización del espacio en comunidades de la sierra sur del Perú», en *Revista Andina*, Año 7, N°1, Cusco, Centro Bartolomé de las Casas.

MAYER, ENRIQUE Y MANUEL GLAVE

1992

«Rentabilidad en la producción campesina de papas», en *La chacra de papa. Economía y ecología*, Enrique Mayer (Compilador), Lima, CEPES.

MAS ALLA DEL MARGEN

SEN, AMARTYA
1966

«Peasants and dualism with or without surplus labor», en *Journal of Political Economy*, 74 (5), pp. 425-50.

SEN, ABHIJIT
1981

«Market failure and control of labour power: towards an explanation of 'structure' and change in Indian agriculture», en *Cambridge Journal of Economics*, 5, pp. 201-228 y 327-350.

STIGLITZ, JOSEPH
1989

«Rational Peasants, Efficient Institutions, and a Theory of Rural Organization: Methodological Remarks for Development Economics», en *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Pranab Bardhan (compilador), Oxford, Clarendon Press.

WHARTON, CLIFTON (COMPILADOR)
1969

Subsistence Agriculture and Economic Development. Chicago, Aldine.