

REINTERPRETACIÓN Y APLICACIÓN DEL MODELO DE CHAYANOV: EL CASO DE LOS NO-COCALEROS EN LA AMAZONÍA PERUANA

Eduardo Bedoya

El propósito fundamental de este artículo es demostrar que el modelo propuesto por el economista Ruso Chayanov, acerca de la influencia del tamaño de la familia y del número de hijos e hijas en edad productiva sobre la extensión del área cultivada, funcionó dentro de las unidades familiares de los colonos no-cocaleros de la región tropical del Alto Huallaga, Selva Alta del Perú, como consecuencia -más que coyuntural- de la reproducción estructural de las relaciones sociales de reproducción no-capitalista y de la forma cómo los campesinos andinos han logrado reproducir sus unidades productivas en las zonas de colonización.

The basic purpose of this article is to demonstrate that the model, proposed by the Russian economist, Chayanov, dealing with the influence of the size of the family and the number of sons and daughters of productive age on the extension of the area cultivated, functioned within the family units of the non-coca producing settlers of the tropical region of the Upper Huallaga of Peru. It was the result -more than occasional- of the structural reproduction of the social relations of non-capitalist reproduction and of the way in which the andean peasants have succeeded in reproducing their productive units in regions of colonization.

Las estrategias de sobrevivencia de las denominadas economías campesinas y de las economías mercantiles simples frente a los continuos cambios en las economías nacionales e internacionales ha sido tema de constante análisis en los estudios sobre las sociedades rurales en desarrollo (Reinhardt 1988; Deere y de Janvry 1981, 1979; Bernstein 1977; Painter 1986; Chevalier 1983; G. Smith 1989)⁽¹⁾. Sin embargo, son todavía escasos los análisis sobre las formas cómo los productores rurales reasignan internamente y de manera permanente sus recursos humanos familiares, para enfrentar las estructuras de costos de producción desfavorables, los relativamente bajos precios de los productos agrícolas, o en términos generales, las negativas tasas de intercambio desfavorables. Las investigaciones usualmente se centran en la forma cómo los agricultores se articulan con la economía de mercado y el impacto global que ello produce en las estrategias agrícolas, en los cambios de los ingresos monetarios y no-monetarios. En términos generales, el énfasis de los estudios se centra excesivamente en las esferas de la circulación y la mercantilización de los factores de la producción. Inclusive fácilmente se llega a confundir las relaciones sociales que ocurren en el proceso de intercambio con las relaciones de producción. Las estrategias internas que configuran dichas relaciones no constituyen materia central de análisis (Collins 1990; Friedmann 1986a; 1986b).

Al interior de la antropología económica y la sociología rural, el modelo de Chayanov ha invitado de alguna forma u otra a reflexionar sobre las estrategias internas de los productores rurales, sobre todo campesinos. Al mismo tiempo ha provocado agudos debates en torno a su utilidad. Desafortunadamente, el referido modelo ha sido materia de tergiversación, a partir de situarse la discusión académica al interior de un debate político sobre la diferenciación campesina que ocurrió a principios de siglo en la sociedad rural de Rusia. El hecho es que diversos autores han comprobado que en las poblaciones campesinas y en las denominadas economías rurales mercantiles simples, algunos de los planteamientos centrales de Chayanov, como también sus derivados lógicos, corresponden a las formas como los mencionados productores formulan sus estrategias de sobrevivencia. En Ecuador, Guatemala y EEUU, autores tales como Carrasco (1991), C. Smith (1984), y Friedmann (1980) respectivamente, han demostrado que la migración laboral de trabajadores rurales constituye una estrategia de sobrevivencia económica y reproducción social al interior de una fase del ciclo demográfico familiar. Sin negar el proceso de diferenciación económica dichos autores analizan contextos regionales donde la venta de fuerza de trabajo corresponde a una etapa, en el ciclo de vida familiar, necesaria para mantener las formas básicas de reproducción social, que en este caso son las unidades campesinas o las mercantiles simples.

Igualmente, en regiones de amplia disponibilidad de tierras, tales como la Amazonía peruana, el modelo de Chayanov también ha demostrado poseer cierta utilidad analítica (Aramburú y Bedoya 1987; CIPA 1985). El problema que enfrentamos es la forma cómo explicamos dicho fenómeno y cómo interpretamos la vigencia del mencionado modelo. En ese sentido, el propósito fundamental de este artículo es demostrar que el modelo propuesto por Chayanov, acerca de la influencia del tamaño de la familia y del número de hijos e hijas en edad productiva sobre la extensión del área cultivada, funcionó dentro de las unidades familiares de los colonos no-cocaleros de las región tropical del Alto Huallaga, selva alta del Perú, como consecuencia de una específica coyuntura histórica. La expansión capitalista es el elemento configurativo de la economía de los colonos y, consecuentemente, las estrategias productivas de los referidos agricultores constituyen respuestas a circunstancias históricas concretas creadas por la economía de mercado. Es decir, la expansión del capitalismo en una región de frontera, generó las condiciones para la reproducción de la lógica chayanoviana.

Sin embargo, nuestra explicación no se restringe a una argumentación estrictamente coyuntural. La complejidad del fenómeno debe también analizarse bajo el marco de una posible reproducción estructural de las relaciones sociales de reproducción no-capitalistas y de la forma cómo los campesinos andinos tradicionalmente han logrado reproducir social y económicamente sus unidades productivas. Por lo mismo, la caracterización de la reproducción o transformación de las unidades familiares agropecuarias andinas en las zonas de colonización constituye un elemento central de nuestro trabajo.

Otra de las preguntas centrales que procuraremos responder en este documento es si la indicada correlación chayanoviana constituye expresión de la vigencia de una racionalidad estrictamente orientada hacia los valores de uso, es decir satisfacción de las necesidades familiares. En este caso, estaríamos enfrentando una situación donde la referida asociación, sería consecuencia de la supervivencia de una formación social no-capitalista. Tal como desarrollaremos en una de las secciones de nuestro artículo, algunos colegas antropólogos interpretan la mencionada asociación como resultado de la existencia de una economía campesina "natural" orientada exclusivamente a cubrir las demandas de consumo familiar. No obstante, esta interpretación forma parte de un debate bastante útil para efectos de nuestro documento.

Con el fin de cumplir nuestros objetivos, en primer lugar, describiremos los aspectos más significativos del modelo de Chayanov, específicamente relacionados al tema que analizaremos. Por lo tanto, tendremos especial cuida-

do en desarrollar la problemática de los supuestos límites en la producción campesina y la vigencia del valor de uso en este tipo de unidad productiva. En segundo lugar, discutiremos algunas de las interpretaciones y críticas del modelo de Chayanov. En tercer lugar, presentaremos el caso de los colonos cocaleros y no cocaleros de los valles del Alto Huallaga. Al interior de la indicada sección dividiremos nuestro análisis en dos períodos. En una primera etapa, la cual corresponde al período inicial de expansión cocalera en el Alto Huallaga y en una segunda, donde el cultivo de la coca se consolida en la región. Entre una y otra fase median seis años de constante expansión cocalera, la cual provocó profundas modificaciones en las estrategias de asignación y reclutamiento de recursos humanos entre los colonos no-cocaleros. Por lo mismo, tal como lo demostraremos, en el primer caso funciona la lógica chayanoviana, y en el otro, diversas circunstancias económicas y políticas --presencia de Sendero Luminoso-- impiden su reproducción.

I. EL MODELO DE CHAYANOV: CRÍTICAS E INTERPRETACIONES

Chayanov, a diferencia de Lenin, concentró sus esfuerzos en analizar las relaciones sociales internas de la unidad campesina y las implicancias tecno-productivas de dichas relaciones. En el contexto de Rusia, de principios de siglo, Chayanov definía a la unidad campesina como aquella donde no existen relaciones sociales de producción. El salario, según el indicado autor, constituye una categoría capitalista y su aplicación a la unidad campesina resulta irrelevante. Las relaciones sociales de producción se procesan a través de la relación entre el padre, la esposa y los descendientes de ambos sexos. El jefe de la unidad de producción no remunera a sus hijos e hijas en la ejecución de las labores agropecuarias. En la medida que no existe un salario no existe excedente apropiado al interior de la unidad productiva por ningún sector social o generacional⁽²⁾; por lo mismo, tampoco existe tasa de ganancia en la racionalidad económica campesina (Chayanov 1966:35-51). El concepto de autoexplotación constituye un derivado lógico de dicha premisa (ibid:70-117). En ese sentido, el campesino redistribuye el producto del esfuerzo familiar, de acuerdo a las necesidades biológicas y culturales prevalecientes y a las condiciones que exigen la reproducción futura de la unidad productiva. Asimismo, según Chayanov, se supone que la familia tiene tierra suficiente como para resolver los requerimientos de consumo --definidos social y culturalmente--. De igual manera, la unidad familiar es poseedora de sus medios de producción, aunque

no necesariamente propietaria; finalmente, algunos miembros de la familia tienen necesidad de recurrir a actividades fuera de la empresa familiar. Ello ocurre en situaciones en que los recursos naturales disponibles no son suficientes como para cubrir las necesidades más imprescindibles (ibid:102-103).

A pesar de que no existe una mercantilización interna de las relaciones sociales de producción, la unidad campesina puede implicar una mercantilización significativa de parte de la producción agrícola y ganadera; puede también enfrentar a un dinámico mercado de tierras. El crédito, igualmente, constituye un factor que puede depender de elementos mercantiles, ajenos a la producción campesina (ibid:11). No obstante, en la medida que la expansión capitalista o la penetración mercantil no ha logrado involucrar el aspecto más importante de la esfera productiva interna de la economía campesina, lo cual es la relación no remunerada de producción, el mercado no ha conseguido transformar la lógica fundamental de la economía campesina. Friedmann (1980) sostiene que una completa mercantilización de la unidad campesina implicaría particularmente una plena circulación de la fuerza de trabajo. Ello debería ocurrir en ambas direcciones, es decir la empresa familiar debe contratar fuerza de trabajo, pero sus miembros en edad productiva también deberían asalariarse eventualmente, con lo cual el valor de cambio en la economía familiar adquiere una función significativa. Desde el momento que la fuerza de trabajo asume un rasgo mercantil, las necesidades de subsistencia deberán ser dependientes, subjetiva y objetivamente, del costo de oportunidad del trabajador o del salario que éste obtenga. De lo contrario, las necesidades de producción son condicionadas por las pautas internas de la unidad familiar y por el contexto histórico y cultural (ibid: 162-63).

Aunque Friedmann elabora algunos argumentos novedosos respecto al modelo de Chayanov, entendemos que su interpretación del proceso de mercantilización en las sociedades campesinas resulta bastante similar a este autor. Friedmann formula una distinción entre economía campesina y economía mercantil simple, lo cual viene a constituir una diferencia de grado en el nivel de mercantilización. Por un lado, en la economía campesina la fuerza de trabajo familiar no está mercantilizada y cuando se recluta trabajadores se recurre a mecanismos no-mercantiles, tales como la reciprocidad. Por otro lado, en las economías mercantiles simples, la mano de obra familiar está parcialmente mercantilizada. Igualmente, en las referidas economías se recluta fuerza de trabajo en un mercado abierto. Ocurre, no obstante, que en algunas situaciones históricas los productores mercantiles no contratan trabajadores asalariados y

funcionan sólo con mano de obra familiar. En este caso, algunos de los aspectos del modelo de Chayanov pueden ser aplicados a las economías mercantiles simples (Friedmann 1980).

Cabe recalcar que nunca en Chayanov quedan claras las razones por las cuales los campesinos rusos de aquella época no contrataban asalariados. Probablemente, la redistribución comunal de tierras fue un elemento que garantizó a los agricultores acceso a las tierras requeridas. No obstante, tal como lo hemos señalado, el mismo Chayanov describe situaciones en las que los campesinos no disponían de los mínimos u óptimos recursos naturales necesarios para efectuar las tareas fundamentales. Asimismo, cuando Chayanov argumenta sobre las oscilaciones negativas de los salarios en relación al precio del pan, refleja una situación donde los campesinos tenían dificultades para cubrir sus necesidades más fundamentales. Sin embargo, otros autores como Hunt (1979 :279) —en base a su investigación en Mbere-Kenya— modifica algunos planteamientos de Chayanov. Por ejemplo, señala que podrían existir situaciones donde los campesinos contraten mano de obra. Empero, ello debe sólo producirse en proporciones bastante reducidas, para que funcione el esquema de economía campesina de Chayanov. De igual manera, Chibnick (1984:337) indica que en Tailandia y Iowa —EEUU—, lugares donde se aplicó exitosamente el modelo de Chayanov, se comprobó una moderada contratación de trabajadores asalariados.

Por último, Donham (1981:38-9) indica que según su estudio en Maale-Ethiopia, no debería existir circulación de fuerza de trabajo entre las unidades productivas — por ejemplo, a modo de reciprocidad— como requisito para que se cumplan algunas reglas de Chayanov. Es decir, la reproducción económica y social de las indicadas unidades productivas está condicionada no por la mano de obra de la familia nuclear, si no por la fuerza de trabajo local o comunal. En todo caso nuestra experiencia indica que cuando se recluta mano de obra comunal por medios mercantiles o se contrata asalariados, en volumen superior al porcentaje de jornadas provenientes de la mano de obra familiar, se modifica la lógica campesina. Ello es resultado de que el grueso de los excedentes generados son producto de las relaciones salariales o de reciprocidad y no de las relaciones familiares.

Ahora bien, la principal hipótesis de la teoría de Chayanov consiste en que la racionalidad productiva campesina se rige por la tasa de dependencia familiar; en otras palabras, el número de consumidores dividido por el número de productores. De acuerdo a Chayanov el tiempo de trabajo que cada miembro

familiar realiza depende directamente del número de consumidores de cada familia. Conforme se incrementa la proporción relativa de consumidores, cada trabajador familiar requiere laborar un mayor número de horas de trabajo (Chayanov 1966:81). Lógicamente, que ello demanda una firme estructura y autoridad familiar patriarcal (Reinhardt 1988). Sin embargo, tal como lo afirma Donham (1981:520), el referido economista no tuvo a su disposición mayor información sobre el tiempo o duración de las jornadas de trabajo y su respectiva asociación con la tasa de consumidores-productores. Mas bien, Chayanov asumió que la extensión del área cultivada podría ser considerada como una medida indirecta del tiempo desplegado de trabajo. Por lo tanto, el tamaño de la familia y el número de hijos e hijas en edad productiva constituyeron para Chayanov los factores que explican el mayor o menor número de hectáreas trabajadas.

Concretamente, Chayanov (1966:63, 96-100) argumentó que tanto la dimensión global de la familia campesina como el número de trabajadores, conforman variables independientes que influyen en el área cultivada, de manera más significativa que la influencia que puede tener el nivel de intensificación del capital --animales, maquinaria y fertilizantes. En ese sentido, el tránsito que encontramos entre los capítulos de su libro **Teoría de la Economía Campesina**, constituye una real modificación a su fórmula original. Si consideramos que de acuerdo al capítulo segundo, en una unidad campesina que dispone de muchos trabajadores y pocos consumidores que no laboran, el esfuerzo de los primeros debe ser relativamente bajo; por lo mismo, teóricamente, debería aquella unidad tener un promedio relativamente bajo de hectáreas agrícolas cultivadas en comparación a otra familia con una tasa de dependencia familiar más alta⁽³⁾. No obstante, en el capítulo tercero, Chayanov claramente formula --y lo demuestra estadísticamente-- que el número de trabajadores familiares es un elemento sustancial para comprender los diferentes volúmenes de área sembrada. A mayor número de miembros en edad productiva también resulta siendo mayor el área cultivada (ibid:99-100). La contradicción entre ambas ecuaciones resulta evidente.

Sin embargo, lo significativo en Chayanov es el énfasis que otorga al tamaño y al ciclo de la familia como variables independientes en el estudio de la realidad agraria en Rusia de principios de siglo. El proceso de diferenciación social según Chayanov, constituye un proceso esencialmente demográfico. Las diferencias entre una unidad campesina y otra se deben a ubicaciones distintas en el ciclo de vida familiar. Una formulación de este tipo implica necesariamente una libre transferencia de tierras, con el propósito de permitir una constante

adaptación en relación al continuo cambio en el tamaño de la familia. Tal como lo indica el mismo Chayanov (ibid:68), en un contexto de inelasticidad en la oferta de tierras, un componente importante de su modelo como el proceso de redistribución del indicado recurso difícilmente puede funcionar. La alternativa la constituye el trabajo fuera de la unidad productiva (ibid:106-108).

Aunque en ningún pasaje de su citado libro, Chayanov llega a afirmar que la homogeneización del campesinado en Rusia era un elemento más determinante que el proceso de diferenciación campesina, producto del desarrollo capitalista, el hecho real es que dicho autor enfatiza más el proceso de diferenciación demográfica que la dinámica de desarrollo capitalista. En su indicado texto, el proceso de expansión del mercado interno, el incremento en la proletarianización rural --vía separación del campesinado de sus medios de producción--, la destrucción de la economía de subsistencia, y la ampliación en la división del trabajo, no conforman factores centrales de análisis si no variables adicionales a ser consideradas (1966:89). En ese sentido, la diferenciación demográfica adquiere a lo largo de su texto un peso bastante predominante. Si el indicado ciclo demográfico es el elemento causal más importante de la diferenciación socio-económica, consecuentemente, las unidades productivas no se distinguen por su variada posibilidad de acceso a los diversos factores productivos y su desigual relación con el mercado, si no por el período en que van transitando al interior del ciclo de vida familiar. Las familias más pobres son las más pobres por que son las más jóvenes, y no por su diferente acceso a los recursos productivos y su desigual relación con el mercado. En consecuencia, la pobreza es un factor relativo a la etapa en el ciclo de vida familiar. Por tanto, se puede deducir que existe una relativa homogeneidad en la distribución de los recursos, lo cual depende de la distinta ubicación en el período de vida familiar.

Frente a tales argumentos una serie de críticas de carácter político y metodológico se elaboraron para responder a Chayanov. Lenin demostró, en base a información regional estadística sobre propiedades agropecuarias, la existencia de un acelerado proceso de concentración de la propiedad de la tierra en manos de campesinos ricos. La distribución comunal de la tierra --regimentada por el MIR ruso--, según Lenin continuamente era transgredida; la realidad agraria de Rusia de principios de siglo graficaba un proceso de concentración de la propiedad, que los Populistas rusos --como Chayanov-- ocultaban al otorgar particular atención a la supuesta distribución igualitaria de tierras (Lenin 1977:102-104; ver también Patnaik 1979:383-384).

La correlación estadística entre tamaño de la familia y área cultivada también generó agudas polémicas. Algunos autores como Patnaik (ibid:381),

señalan que una relación matemática entre ambas variables, no implica necesariamente una relación de causalidad, lo que Chayanov sí trató de argumentar. La señalada correlación no indica en absoluto una dirección en la causalidad, que permita explicar el sentido del proceso de desarrollo de un fenómeno demográfico. Patnaik argumenta que dado el bajo nivel de consumo de los campesinos pobres, fácilmente se puede comprobar entre ellos una alta tasa de mortandad infantil, una esperanza de vida más baja para los adultos y lógicamente un promedio más bajo en el tamaño de la familia. En el otro extremo se encuentran las familias más ricas, las cuales dada su mayor disponibilidad de recursos, pueden ampliamente cubrir sus necesidades de consumo y por lo tanto constituirse en unidades productivas más grandes (Ibid).

De otro lado, Deere y de Janvry (1981), demuestran que los campesinos de la sierra de Cajamarca-Perú, con mayor acceso a recursos, tienen tasas de mortandad infantil notablemente más bajas que los campesinos pobres, aunque ambos sectores tienen similar tasa de fertilidad. Los campesinos más ricos sólo pierden a menos de un tercio de sus hijos nacidos vivos, mientras los más pobres pierden aproximadamente la mitad (ibid:352-354). Asimismo, ambos autores comprueban la existencia de una correlación positiva entre tamaño de la familia y área del predio, que en este caso es casi equivalente al área sembrada dada la alta tasa de intensidad de uso del suelo en la región de alta saturación poblacional de Cajamarca (ibid:352). Sin embargo, su conclusión no es la de Chayanov ni la de Patnaik: la mayor o menor disponibilidad de recursos entre los campesinos de Cajamarca es la razón por la cual existen familias ricas con un alto número de miembros y familias pobres de menor dimensión (ibid 364). Igualmente, Lenin (1977:72, 95, 109) constató la asociación positiva entre tamaño de la familia y disponibilidad de recursos productivos. No obstante, el referido autor no otorga mayor importancia al fenómeno y en una nota a pie de página (ibid:95) indica que la razón de ello se debe a que las familias con mayores recursos económicos tienen menos voluntad "de dividir su tierra que los campesinos con menos recursos". Más aún, Lenin remarca que no debe exagerarse dicha asociación en la medida que los campesinos ricos tienen la tendencia a contratar mayor número de asalariados; por lo tanto, la cooperación al interior de la familia carece de la relevancia que los Populistas rusos quisieran otorgarle. Seguidamente, en la siguiente página, Lenin señala que los campesinos ricos disponen de una mejor capacidad para retener su fuerza de trabajo familiar y que ello les permite disponer de mayor cantidad de mano de obra.

De otro lado, Netting (1993:301) y Hunt (1979) consideran que la hipótesis sobre la influencia positiva del tamaño de la familia en la dimensión del área

cultivada, ocurre en situaciones donde la tierra es un factor abundante. De igual manera, Hunt (1979) afirma que cuando el recurso tierra resulta escaso, o su oferta asume un carácter inflexible, es la mayor o menor disposición de recursos económicos –instrumentos de labranza, animales– la que adquiere el rol de variable independiente y el tamaño de la familia un rol dependiente. Chayanov (1966:113) sostiene que en tales circunstancias los campesinos incrementan el número de horas de trabajo e intensifican el uso del suelo. Sin embargo, Chayanov no otorgó mayor importancia a la dinámica donde el incremento de la demanda externa por la expansión capitalista, el mercado de tierras y la presión demográfica disminuyen paulatinamente la disponibilidad de tierras y reducen el tamaño promedio por parcela. La forma tan superficial como abordó el indicado tema, le impidió concluir que en ese nuevo contexto la variable demográfica deja de tener la exclusividad y preponderancia que poseía cuando la disponibilidad de tierras era mayor.

Otro elemento polémico en la ecuación tamaño de la familia y área cultivada, es el aspecto relacionado al bajo nivel de desarrollo tecnológico que supone el modelo de Chayanov⁽⁴⁾. Según el referido economista (Chayanov 1966:71), si bien debe considerarse como factores condicionantes de la organización técnica de la empresa campesina a la influencia del mercado, la fertilidad natural, la cantidad de tierra utilizada, la disponibilidad de los medios de producción --animales y semilla--es la mano de obra campesina el principal elemento técnico-productivo que determina dicho nivel de organización. Aunque Chayanov, tal como lo hemos indicado, analizó superficialmente los efectos de intensificación del capital, vía aumento de los instrumentos agrícolas, aquel incremento de los factores productivos no resulta tan importante o determinante como la variable demográfica, en el volumen global de la actividad económica (ibid:100). Es decir, los cambios en el desarrollo de la tecnología son comparativamente bajos como para influir decididamente en los niveles de actividad productiva o reducir a la mano de obra familiar a una posición menos determinante.

Sin embargo, el hecho de que los recursos humanos sean el principal elemento de las fuerzas productivas no provoca mayores discrepancias con Chayanov. El problema radica en que el análisis del recurso humano en Chayanov es fundamentalmente demográfico y no analiza mayormente las diferencias tecnológicas que pudieran existir entre los campesinos, en un contexto donde la expansión de la economía de mercado afecta diversos factores internos de la producción campesina. La interrogante consiste en verificar hasta qué punto la escala de producción de una unidad familiar agrícola, puede ser

medida por el área cultivada. El siguiente ejemplo nos permite comprender las limitaciones de la asociación entre escala de producción y área cultivada. Un campesino medio cultiva x cantidad de hectáreas en base a un sistema de roza y quema y sin ningún uso de fertilizantes. Otro productor siembra un menor número de hectáreas, en comparación al primer agricultor, pero cultivadas bajo el sistema de riego y un uso intensivo de insumos modernos. En otras palabras, el área cultivada no refleja la escala de producción. Es decir, en una sociedad donde coexisten los campesinos tradicionales con las economías mercantiles simples, y donde la penetración capitalista ha conducido a un uso mayor de insumos modernos, utilizar el área cultivada como único índice de intensificación constituye un error metodológico. De otro lado, en el sudeste asiático el arroz bajo riego, que se practica desde hace por lo menos mil años, no requiere de los volúmenes de tierra que el sistema bajo secano. Una hectárea bajo riego regularmente implica por lo menos el doble de producción agrícola que una hectárea bajo secano; e igualmente un número mayor de trabajadores por hectárea. Más aún, no olvidemos que el mismo Chayanov (1966:124) recalcó que el campesinado al que se refiere y analiza está articulado al régimen capitalista —vía venta de sus productos, entre otros aspectos—, y no es aquel productor "natural" no-mercantilizado, cuya organización productiva y nivel técnico es bastante simple. Es decir, para que el área cultivada funcione como índice de la escala de producción, se requiere de un bajo y homogéneo desarrollo de las fuerzas productivas.

II. LOS LÍMITES DE LA PRODUCCIÓN Y LOS VALORES DE USO

Diversos autores han argumentado que el modelo de Chayanov sobre la economía campesina fue desarrollado para analizar únicamente un campesinado no-mercantilizado, en el cual ningún factor de producción tiene un precio de mercado y eventualmente pocos productos son mercantilizados. Por lo tanto, el referido modelo no se aplicaría a los productores mercantiles y la dependencia con el mercado implicaría un cambio total en los parámetros de la economía campesina. Littlejohn (1977:122) sostiene que el modelo de economía campesina de Chayanov corresponde a una economía natural, en la cual existe la necesidad de un equilibrio entre el trabajo efectuado y el consumo familiar. De acuerdo a estos autores (Smith 1984:81; Littlejohn 1977:122), el aislamiento de las fuerzas de mercado es un componente necesario de dicho análisis, desde que el mercado introduciría factores que distorsionarían la relación consumidores-productores, o la relación esfuerzo de trabajo y satisfacción subjetiva, y por lo

mismo, modificarían la organización de la economía campesina. Cabe recalcar, sin embargo, que Chayanov (1966:83) analizó los posibles cambios en las relación consumidores-productores o en la ecuación esfuerzo-satisfacción como consecuencia de la variación de los precios del mercado. Igualmente, cabe recalcar que Chibnick (1984), en un artículo dedicado a resumir investigaciones regionales efectuadas para analizar el alcance de la teoría de Chayanov, indica que en un número significativo de casos una proporción importante de la producción agrícola era comercializada.

Durrenberg (1982:58) responde a varias de estas argumentaciones. El indicado autor afirma que la economía campesina está parcial y no totalmente mercantilizada. Para que esto último ocurra, según el mencionado autor, los factores trabajo y tierra deberían estar mercantilizados. Durrenberg (ibid:58-59) afirma que mientras no exista un precio de mercado para estos factores y la producción agrícola no tenga una real y efectiva demanda externa, no se puede comprobar la existencia de un sistema capitalista de producción. Ahora bien, aunque el último argumento de Durrenberg es válido, el hecho de que una economía no haya mercantilizado todos sus factores de producción, no significa que esté dominada por la racionalidad de los valores de uso. Interpretando a Chayanov, el antropólogo Durrenberg sostiene que la economía campesina tiene un cierto límite en los objetivos de la producción. Ello se debe a que una economía orientada en base a ese tipo de racionalidad, restringe su producción a la cantidad de valores de uso que requieren todos los miembros de la unidad de producción y consumo (ibid:123). Para determinar el volumen necesario de producción de una empresa campesina resultaría suficiente conocer las necesidades de un consumidor y multiplicarlas por el número total de personas que conforman dicha unidad (ibid:123-124). En otras palabras, diferentes niveles en la producción agrícola resultan siendo consecuencia del número total de miembros que cada unidad campesina dispone. En síntesis, a pesar de que Durrenberg, a diferencia de Smith y Littlejohn, no afirma que el modelo de economía campesina de Chayanov corresponda a una economía no-mercantilizada, sí sostiene que es un régimen productivo orientado por los valores de uso y con definidos límites en la producción.

Sahlins (1972) elabora una perspectiva similar al interpretar al modelo de Chayanov como un sistema económico guiado por la "producción para el uso" y donde las necesidades son limitadas (ibid:82-92). Dicha racionalidad, según Sahlins, es propia de las denominadas sociedades de cazadores y recolectores las que considera parte del modo de producción doméstico. No obstante, su objetivo fundamental era demostrar que el enfoque formalista equivocadamen-

te analiza las economías no-capitalistas en base a los paradigmas neo-clásicos, propios de la economía de mercado. Según Sahlins, el instrumental teórico y metodológico de Chayanov resulta de gran utilidad en la medida que permite comprender la racionalidad interna de los sistemas económicos no-capitalistas. De acuerdo al mencionado antropólogo, en Chayanov existen elementos neo-clásicos, pero ellos son irrelevantes e inconsecuentes; más bien, su enfoque teórico dominante es el sustantivista.

Donham (1980:516) formula una crítica a Sahlins, y precisa de manera correcta que este autor agrupa a todas las sociedades no-capitalistas como orientadas hacia los valores de uso, contraponiéndolas en bloque a las sociedades capitalistas. De acuerdo a Sahlins, en los regímenes productivos no-capitalistas la racionalidad de los productores es no incrementar la producción porque "no desean –no tienen mayores necesidades". Todos los tipos de unidades familiares no-capitalistas están condicionados por valores culturales que limitan la producción. Según Donham (ibid:518-525), el referido antropólogo equivocadamente reinterpreta a Chayanov, adjudicando a éste una racionalidad que no tiene su teoría sobre la economía campesina. Donham (ibid:520) sostiene que en el modelo de Chayanov, los productores campesinos no tienen otra alternativa que formular sus estrategias de subsistencia en base a su propia fuerza de trabajo familiar. En ese sentido, la interpretación efectuada por Donham sobre la teoría de Chayanov es la más acertada. Más aún, tal como Chayanov lo indica, el único límite a la producción es la "disponibilidad de la mano de obra existente al interior de la unidad campesina familiar" (1966:53). Las sociedades campesinas procuran el máximo ingreso económico posible, el cual inclusive puede significar un cierto nivel de acumulación. Sin embargo, esta posible acumulación está limitada por la fuerza de trabajo disponible, y se orienta no por la tasa de ganancia si no por la evaluación subjetiva de la utilidad marginal del trabajo efectuado en el proceso productivo (ibid).

De otro lado, tal como lo afirma Lehman (1982:143) no existe en el esquema de Chayanov una respuesta negativa a los precios, lo cual significaría un abandono del trabajo por parte de los campesinos, una vez que hayan cubierto las necesidades familiares. En realidad, lo que Chayanov propone es una teoría de costos y beneficios sobre el costo de la fuerza de trabajo en cada situación específica: interesa más la utilidad marginal del esfuerzo realizado que la suma global obtenida en la producción (ibid:143-144).

Nuestra apreciación sobre la referida polémica es que efectivamente el límite más importante a la producción campesina lo constituye la fuerza de

trabajo familiar. Ello no implica que el modelo de Chayanov no sea aplicado a sociedades tribales donde el valor de uso sea el elemento predominante de la racionalidad económica. Aunque Sahlins malinterpreta el modelo de Chayanov, ello no excluye que pueda ser aplicado a las economías casi o totalmente aisladas de la economía mercantil, o en el otro extremo a las denominadas economías mercantiles simples. En el caso de las economías no-mercantiles la relación esfuerzo desplegado y satisfacción subjetiva, podría ser analizada sin la presencia de factores distorsionantes generados por el mercado; en ese mismo contexto, podría también ser estudiada la relación productores-consumidores.

Resumiendo, el primer supuesto para la aplicación del modelo de Chayanov se refiere, en primer lugar, a que el uso de la mano de obra externa a la unidad campesina --asalariada o bajo la forma de reciprocidad -- debe ser reducido. En segundo lugar, el contexto regional debe caracterizarse por una abundancia relativa de tierras, o en todo caso por un mercado flexible de tierras, o por un régimen comunal que continuamente redistribuya dicho recurso. En tercer lugar, las unidades productivas deben caracterizarse por un bajo y relativamente homogéneo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. En cuarto lugar, la mano de obra no debe estar plenamente mercantilizada; es decir, debe poseer sus propios medios de producción y debe concentrarse en su unidad agropecuaria como principal labor productiva. Quinto, para que la mano de obra familiar sea retenida debe existir una sólida autoridad patriarcal. Finalmente, en sexto lugar, no deberían existir límites a la producción campesina más allá de los impuestos por la disponibilidad de mano de obra, acceso a los instrumentos agrícolas y animales, y a la necesidad de un equilibrio entre esfuerzo efectuado y satisfacción subjetiva. En consecuencia, la producción agropecuaria puede ingresar al circuito comercial sin que tenga que invalidarse la utilidad del modelo de Chayanov.

Si las mencionadas condiciones no se cumplen, difícilmente podremos verificar las hipótesis de Chayanov, tal como él mismo las ha formulado. Pueden presentarse situaciones históricas y regionales, donde no existe disponibilidad de tierras, y sin embargo, exista una correlación positiva entre tamaño del núcleo familiar y área cultivada. No obstante, tal como lo indica el ejemplo de Cajamarca, es la mayor o menor disponibilidad de recursos lo que influye en el tamaño de la familia y no de manera inversa. Finalmente, la tesis de Chayanov sobre la importancia de la variable demográfica como el factor más influyente en el proceso de diferenciación social, asume implícitamente un supuesto de homogeneidad entre los campesinos. La pobreza o riqueza de los campesinos no se mide por su desigual relación con el mercado o su escasa

disponibilidad de recursos, sino por su ubicación en una etapa determinada del ciclo de vida familiar.

III. EL MODELO DE CHAYANOV EN EL ALTO HUALLAGA

En esta sección examinaremos el caso de la aplicación del modelo de Chayanov en la cuenca amazónica peruana. Específicamente analizaremos la zona del Alto Huallaga --selva alta central-- región en donde existe una colonización de campesinos andinos, iniciada desde la década del cincuenta. Más aún, la referida zona constituye en la actualidad la principal región cocalera del mundo. En 1981 y 1987 los colonos conducían un promedio de 25 hectáreas, de acuerdo a las encuestas efectuadas en ambas fechas por la Fundación para el Desarrollo Nacional (FDN 1981) y por una entidad consultora respectivamente (Bedoya y Verdera 1987). En general, los colonos disponían de una combinación de tres a cuatro cultivos comerciales --café, coca, té, maíz amarillo duro, etc. -- y otros cultivos parcialmente de auto-consumo y de comercialización, tales como el arroz, fréjol y plátano. Tanto los colonos cocaleros como los nococaleros practicaban una agricultura de roza y quema. Asimismo, el uso de insumos modernos resultó siendo bajísimo; únicamente el 5% de los agricultores recurría a ellos. Igualmente, otra característica central es que los colonos habitaban una región de relativa abundancia de tierras, aunque las zonas de más antiguo asentamiento se encontraban saturadas en términos poblacionales. En las partes norte y oriente del Alto Huallaga existía todavía una amplia disponibilidad de dicho recurso.

Entre los mencionados agricultores el trabajo en la parcela era la principal ocupación. De otro lado, al momento de la ejecución de las encuestas aplicadas en 1981 y 1987, aproximadamente el 95% de los colonos recibía ayuda de su esposa e hijos en forma no-remunerada. Ello se refuerza en el hecho de que el 93% de los trabajadores familiares --esposa e hijos-- tenían a la producción agropecuaria de la parcela como su principal ocupación. No obstante, el 82% de las unidades agropecuarias contrataban trabajadores asalariados eventuales y el 5% eventuales (FDN 1981; Aramburú y Bedoya 1987). Dicho porcentaje resultó superior a lo constatado en zonas alto-andinas. Ello se debe a la existencia de una mayor disponibilidad de recursos en la zona selvática. Aunque las primeras oleadas migratorias, numéricamente significativas, ocurrieron en la década del cincuenta, la mayoría de los colonos se asentaron en esa región en los años sesenta y setenta. Por lo mismo, podemos afirmar que el Alto Huallaga, en 1981, era una región relativamente nueva en términos de asentamientos humanos masivos.

Desde 1976, las medidas de estabilización impuestas por el Fondo Monetario Internacional condujeron a una reducción de la demanda interna de los productos alimenticios. Ello implicó una disminución real de los precios de dichos productos. Una de las medidas que más afectó a los precios de los mencionados productos fue la eliminación de los subsidios (Bedoya 1987). De igual manera, los términos de intercambio entre el precio de los productos agrícolas y el costo de los insumos modernos sufrió un notable deterioro (Aramburú et al 1985). En ese sentido, la alternativa de los colonos fue aprovechar la disponibilidad de tierras y expandir el área agrícola, sin un mayor uso de insumos modernos. Sin embargo, en las zonas de más antigua colonización tales como Tingo María, la alternativa frente a las negativas tasas de intercambio y a la erosión del suelo que el cultivo de la coca, opción más inmediata y rentable (Bedoya 1987).

Ahora bien, dada la disponibilidad de tierras en la región, la posibilidad de aperturar nuevas parcelas por parte de los nuevos colonos migrantes constituyó una permanente alternativa. Por lo mismo, la mano de obra era escasa y los salarios altos, dado su costo de oportunidad relativamente elevado. Al factor de disponibilidad de tierras, como generador de escasez de mano de obra se sumó la expansión de los cocales, ocurrida desde fines de la década del setenta. Tanto los monoprodutores de coca --que no fueron parte de esta encuesta-- como aquellos que combinaban la coca con otros sembríos legales, agudizaban más este problema de escasez de brazos para el resto de agricultores no-cocaleros, dado los altos jornales remunerados por los primeros.

Utilizando la información de la encuesta del año 1981, efectuada por la Fundación Nacional para el Desarrollo, encontramos que de un total de 328 agricultores del Alto Huallaga, 136 eran productores de coca y 192 eran agricultores no-cocaleros. Debido a la mayor rentabilidad, los productores cocaleros pagaban a sus trabajadores salarios en un 125% más altos que los no-cocaleros. Tal como lo hemos indicado, ello obviamente conducía a un serio problema de escasez de brazos para los agricultores no-cocaleros. Entre los agricultores que tenían problemas de escasez de mano de obra, el 74% eran agricultores legales y un 26% eran cocaleros. Consecuentemente, para los productores no-cocaleros sus actividades productivas tenían que ser cubiertas básicamente con la fuerza de trabajo familiar. De lo contrario, los productores legales hubieran tenido que efectuar una considerable inversión en reclutar trabajadores asalariados, incrementando los costos de producción por encima de los precios de mercado. En el gráfico # 1, se observa la importancia del trabajo

familiar entre los no-cocaleros a través de la fuerte asociación que existe entre el número de hijos e hijas en edad de trabajo y el número de hectáreas bajo cultivo. Asimismo, entre los productores de coca la referida relación no existe. Lógicamente que para los agricultores no-cocaleros trabajar con su propia familia implica la existencia de una sólida estructura y autoridad patriarcal familiar.

GRAFICO #1

PROMEDIO HECTAREAS CULTIVADAS SEGUN NUMERO DE HIJOS E HIJAS EN EDAD PRODUCTIVA (10-25 AÑOS)



De otro lado, mientras los no-cocaleros dependían fuertemente de la mano de obra familiar, los agricultores cocaleros combinaban el trabajo familiar con el reclutamiento de asalariados para incrementar el área de producción agrícola. Cabe remarcar que los no-cocaleros también reclutaban asalariados pero, según la encuesta del año 1981, no lo hicieron con la frecuencia e intensidad de los cocaleros. Aproximadamente un 40% de los agricultores legales trabajaban exclusivamente con mano de obra familiar, mientras que entre los cocaleros sólo un 16% efectuaba sus labores productivas de la indicada manera. Cuando los agricultores legales contrataban asalariados, usualmente lo hacían de manera temporal, mientras que los productores de coca además de disponer de fuerza de trabajo estacional también reclutaban trabajadores per-

manentes. En su conjunto se observa un panorama donde la escasez relativa de fuerza de trabajo entre los agricultores legales era un problema bastante serio.

Cabe indicar que la importancia de la mano de obra familiar constituye una característica propia de la economía campesina andina. Una encuesta dirigida a hogares rurales del Perú, y aplicada a mediados de la década del ochenta, comprobó que el tamaño de las unidades agropecuarias más grandes de la sierra peruana estaba estrechamente relacionado al número de miembros familiares de la unidad productiva, cuyas edades oscilan entre 15 y 64 años. Cuanto más grandes las unidades agropecuarias, resulta más elevado el número de familiares en edad productiva (Perú 1986:30). En las regiones tropicales de colonización, sobre todo en las fases iniciales, se reproducen las características estructurales de la economía campesina andina. En este período la mano de obra es reclutada por medios casi exclusivamente no-mercantiles; inclusive se recurre al trabajo en reciprocidad con parientes o vecinos trasladados desde las comunidades de altura⁽⁵⁾. Por lo tanto, encontramos que en las regiones de colonización se reproducen características centrales de la economía campesina andina. No obstante, creemos que si bien ello ocurre, el nivel de articulación de los colonos con la economía de mercado es bastante mayor. En condiciones normales los campesinos de las zonas de colonización son demandantes de fuerza de trabajo, mientras que los campesinos de las partes altas son ofertantes (Aramburú 1982). Inclusive los volúmenes de comercialización son más significativos en la selva alta que en la sierra andina (Bedoya 1987). La mayor articulación con el mercado de trabajo y productos se acentúa conforme transcurre el tiempo y los colonos se asientan en las zonas de colonización.

El hecho de que los colonos no-cocaleros tengan que realizar sus tareas productivas fundamentalmente en base a la mano de obra familiar no significa que su racionalidad económica esté orientada por la lógica de los valores de uso. A pesar de que los indicados colonos restringían su producción a los límites impuestos por el número disponible de hijos e hijas en edad productiva, y manejaban una agricultura de roza y quema con un nulo o bajísimo uso de insumos modernos, comercializaban entre un 55% y 75% del total de la producción agrícola. Por lo tanto, los precios ejercían una notable influencia en las estrategias productivas de los colonos. La restante porción minoritaria no era vendida en el mercado --cuando se trata de productos tales como el arroz, frejol, frutas, etc.-- debido a que a los colonos les resultaba más barato autoconsumirla que venderla en el mercado. Tal como Chevalier (1983) argumenta, en base a una investigación en una cercana región de la selva alta peruana, los colonos maximizan el valor de su producción agrícola autoconsumiéndola en su propia

unidad familiar. Los precios de los productos básicos de subsistencia influyen en la decisión de los productores de tal forma que conviene más autoconsumirlos directamente que venderlos. De igual manera, los colonos consideran más conveniente no vender su fuerza de trabajo, dado que los salarios que obtienen no les cubren sus necesidades alimenticias familiares. Dada la relativa disponibilidad de tierras, el colono maximiza el valor de su fuerza de trabajo concentrándola en su propia unidad productiva y no vendiéndola en el mercado. Todo este conjunto de fenómenos nos lleva a deducir que la estrategia de trabajar con la mano de obra familiar no se debe a la reproducción de una lógica económica campesina, sino a una necesaria respuesta frente al mercado que obliga constantemente a los colonos a comparar los beneficios y costos que obtienen al articularse plena o parcialmente al mercado de productos y de mano de obra.

La encuesta efectuada en 1987, diseñada para un estudio sobre mercados laborales en la región del Alto Huallaga (Bedoya y Verdera 1987), y dirigida casi exclusivamente a 88 productores no-cocaleros, arrojó algunos resultados diferentes y sorprendentes⁽⁶⁾. En términos generales, varias de las características más importantes de las indicadas unidades no-cocaleras seguían manteniéndose. Las labores agrícolas de las unidades familiares concentraban el esfuerzo del padre y de la madre como la principal labor productiva. Sin embargo, los descendientes en edad productiva cada vez más abandonaban las labores de la empresa familiar desde muy temprana edad. Entre la primera y la segunda encuesta la coca se había expandido de 30,000 a 70,000 hectáreas. Para los adolescentes en edad productiva, sobre todo hombres, la posibilidad de obtener ganancias rápidas trabajando sus propias parcelas de coca resultaba siendo una alternativa sumamente atractiva. En ese período de rápida expansión cocalera la autoridad patriarcal, al interior de las unidades productivas de los colonos, resultó duramente resquebrajada (ECONSULT 1986). Es por ello que no se pudo comprobar entre los productores legales ninguna relación entre el número de hijos e hijas en edad de trabajo y el área cultivada. Más aún, si en 1981 alrededor de un 19% de los no-cocaleros con 3 o más hijos e hijas en edad productiva no podían cultivar la totalidad de su parcela porque tenían problemas de escasez de mano de obra, en 1987 ese porcentaje se incrementó a más del 65% (Bedoya y Verdera 1987: cuadros 8 y 9). En otras palabras, inclusive las familias con un número relativamente alto de descendientes en edad productiva tenían serios problemas para ejecutar sus labores productivas.

Otro elemento que agudizó el resquebrajamiento de la estructura familiar fue la presencia de Sendero Luminoso. Entre los años de 1981 y 1987, la

mencionada organización terrorista se expandió dramáticamente en la región del Alto Huallaga, aprovechando tanto la alta rentabilidad de la coca como las insalvables contradicciones políticas entre el Estado peruano, el narcotráfico y los cocaleros. Sendero, interesado en obtener una porción del excedente generado por la coca y en agudizar las contradicciones políticas regionales, continuamente reclutaba y movilizaba hijos de agricultores. Dicho reclutamiento tenía como propósito la organización paramilitar de los adolescentes, a quienes se los impulsaba a que aperturen sus propias parcelas de coca asociadas a cultivos de autoconsumo (Bedoya 1992). Aunque obviamente resulta difícil conocer el número global de adolescentes que fueron reclutados, el inmenso poder político y militar de Sendero en la región hace suponer que las cifras porcentuales eran sumamente altas. En su conjunto, este nuevo contexto histórico dificultó que la lógica chayanoviana siga funcionando entre los agricultores legales del Alto Huallaga. En pocas palabras, tanto la influencia de Sendero, como la altísima rentabilidad de la actividad cocalera, facilitaron el resquebrajamiento de la autoridad patriarcal.

Frente a la nueva situación de extrema expansión cocalera y a la presencia de Sendero Luminoso, los productores no-cocaleros no tenían otra alternativa que contratar trabajadores asalariados, los cuales difícilmente eran reclutados. Si bien dos tercios de los jornales eran cubiertos por trabajadores temporales, el 85% de los colonos rápidamente perdían a los indicados jornaleros debido a que éstos en su gran mayoría se integraban al trabajo de los cocaleros (Bedoya y Verdera 1987:73-4). Más aún, los mismos cocaleros empezaban a soportar problemas de escasez de brazos dado que sus propios trabajadores contratados consideraban atractiva la posibilidad de aperturar sus propias parcelas de coca. La relativa disponibilidad de tierras en algunas zonas del Alto Huallaga y en otras de la selva alta, permitía la transformación de los asalariados cocaleros en productores independientes. En ese sentido, en la segunda mitad de la década del ochenta, el problema de escasez de mano de obra para los no-cocaleros resultó aún más agudo. Los agricultores legales no sólo no podían retener su propia mano de obra familiar sino que también competían desfavorablemente con los cocaleros para reclutar fuerza de trabajo asalariada. La extensión del área cultivada entre los no-cocaleros, durante la referida segunda etapa, era dependiente de su capacidad económica para contratar trabajadores asalariados. A diferencia del primer período, la fuerza de trabajo familiar carecía de una exclusiva y determinante influencia.

CONCLUSION Y COMENTARIOS ADICIONALES

Tanto razones de índole estructural tales como la reproducción de patrones económicos andinos en la selva alta, como también la respuesta de los campesinos colonos a un contexto de crisis de la economía de mercado, constituyen los factores por los cuales el modelo propuesto por Chayanov tuvo vigencia en un primer período. En la indicada etapa, la lógica Chayanoviana se reproduce tanto por circunstancias históricas específicas como también por resultado de una racionalidad campesina andina de asignación y control de los recursos humanos familiares. Sin embargo, en un segundo período, las características estructurales del modelo de economía campesina de Chayanov no fueron determinantes, y por lo mismo la relación entre hijos e hijas en edad de trabajo y el área cultivada no se reprodujeron durante la segunda mitad de los años ochenta. De otro lado, el modelo de Chayanov supone una firme autoridad patriarcal, la cual rápidamente se resquebrajó ante la altísima rentabilidad relativa del cultivo de la coca y la consolidación política de Sendero Luminoso en la región del Alto Huallaga. Todo ello no significa que en la mencionada segunda etapa, la mano de obra familiar carecía de influencia en las estrategias productivas de los colonos no-cocaleros. Lo que ocurrió es que para el mencionado tipo de agricultores legales la fuerza de trabajo familiar fue notablemente más importante en la primera etapa.

La experiencia histórica de los campesinos andinos indica que los mencionados productores poseen una gran plasticidad en formular sus estrategias de sobrevivencia. De acuerdo al contexto histórico los campesinos reactivaban en unos casos o abandonaban en otros, la autoridad patriarcal familiar, la estructura comunal o las formas de la producción mercantil simple con el propósito de reclutar la mano de obra necesaria o acceder a los recursos naturales necesarios para su subsistencia (G. Smith 1989). Los colonos del Alto Huallaga no son una excepción a esa forma de producción bastante flexible, por la cual se adaptan a las nuevas condiciones impuestas por la economía de mercado, reestructurando continuamente sus estrategias de sobrevivencia económica y reproducción social. Los colonos no-cocaleros del Alto Huallaga transformaron sus estrategias productivas chayanovianas en unas no-chayanovianas respondiendo a las nuevas circunstancias históricas y políticas de la segunda mitad de la década del ochenta.

En síntesis, una coyuntura sumamente específica donde el inicial incremento de la demanda de la cocaína a nivel internacional, condujo a que los productores no-cocaleros no tuvieran otra alternativa que recurrir a la mano de

obra familiar como mecanismo de sobrevivencia frente a los altos costos de producción derivados de la expansión de la coca. Tal como lo indica C. Smith (1984:211), la interacción entre el modo de producción capitalista y la estructura interna de regímenes no capitalistas, genera formas de producción particulares que impiden predecir las características y el contenido que puedan tener otras formas de articulación de regímenes económicos. Smith (ibid:210), resalta el caso estudiado por Friedmann, referido a familias de agricultores en EEUU antes de la segunda guerra mundial, cuya conducta económica se asemejaba al modelo de Chayanov. Para estos agricultores todos los factores de producción estaban mercantilizados, salvo la mano de obra familiar. Ello constituía la respuesta más adecuada para capitalizar la empresa familiar.

NOTAS

- (1) Este artículo fue elaborado como parte de mis funciones de Profesor-Investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales –FLACSO–, sede Ecuador. Deseo agradecer a Frederica Barclay por su valiosa lectura crítica y las sugerencias al contenido del presente artículo. Naturalmente que la responsabilidad de la versión final de este texto corresponde al autor.
- (2) Harrison (1979:89) critica esta supuesta unidad al interior de la familia campesina e indica la necesidad de analizar las relaciones de explotación entre distintas edades y sexos.
- (3) Si es que asumimos que el nivel de esfuerzo desplegado se mide por el área cultivada.
- (4) Harrison (1979:88) correctamente señala que en el modelo de Chayanov, la economía campesina se caracteriza por rendimientos decrecientes, de economías de escala y ausencia de dinamismo.
- (5) En la encuesta de ENAHR también se encontró al interior de las unidades de la Amazonía peruana, la mencionada asociación (ibid: 31)
- (6) En la encuesta de 1987 solo un agricultor tenía coca (Bedoya y Verderra 1987).

BIBLIOGRAFIA

ARAMBURÚ, CARLOS

1982 *Expansión de la Frontera Agraria y Demográfica de la Selva Alta Peruana*. En: **Colonización en la Amazonía**. Carlos Aramburú, Eduardo Bedoya y Jorge Recharte. Ediciones CIPA

ARAMBURÚ, C. Y BEDOYA, E.

1987 *Poblamiento y Uso de los Recursos Naturales en la Amazonía Alta: El Caso del Alto Huallaga*. En: **Desarrollo Amazónico: Una Perspectiva Latinoamericana**. CIPA-INANDEP. Lima-Perú

BEDOYA, EDUARDO

1987 *Intensification and Degradation in the Agricultural Systems of the Peruvian Upper Jungle. The Upper Huallaga Case*. En: **Lands at Risk**. Editado por Peter Little y Michael Horowitz. Pag. 290-315.

BEDOYA, EDUARDO Y VERDERA, FRANCISCO

1987 **Estudio Sobre Mano de Obra en el Alto Huallaga**. Ronco Corporation. Lima Perú.

BERNSTEIN, HENRY

1979 *Concepts for the Analysis of Contemporary Peasantries*. **The Journal of Peasants Studies**, 6(4), pp. 421-444.

CARRASCO, HERNÁN

1991 *Migración Temporal en la Sierra: Una Estrategia de Recampesinización*. En: **El Campesinado Contemporáneo. Cambios Recientes en los Países Andinos**. Editado por Fernando Bernal. Tercer Mundo Editores.

CHAYANOV, ALEXANDER

1966 **The Theory of Peasant Economy**. Homewood Illinois. Publicado por la American Economic Association. R. D. Erwin.

CHEVALIER, JACQUES

1983 *There is Nothing Simple About Simple Commodity Production*. **The Journal of Peasants Studies**, Vol. 10 (4).

CHIBNIK, MICHAEL

1984 *A Cross Cultural Examination of Chayanov's Theory*. **Current Anthropology**. Junio 25(3). Pag. 335-340.

COLLINS, JANE

1990 **Work Without Wages**. State University of New York Press. Albany, New York.

DEERE, CARMEN Y DE JANVRY, ALAIN

1981 *Demographic and Social Differentiation among Peruvian Peasants. The Journal of Peasants Studies* 8 (3):335-356

DONHAM, D

1981 *Beyond the Domestic Mode of Production. Man (NS)* 16, 541-561.

DURRENBERG, PAUL

1982 *Chayanov and Marx. Peasant Studies.* 9:119-229.

PERÚ

1986 ENHAR. Encuesta Nacional de Hogares Rurales. Instituto Nacional de Estadística. Lima Perú.

ECONSULT

1986 **Informe Final de la Evaluación del Proyecto USAID Número 527-0244. Desarrollo Rural del Alto Huallaga.** Lima, Perú.

FRIEDMANN, H.

1980 *Household Production and the National Economy: Concepts for the Analysis of Agrarian Formation. The Journal of Peasants Studies* 7(12):158-184.

1986a *Patriarchal Commodity Production. Social Analysis.* Número 20. Diciembre.

1986b *Patriarchy and Property. A Reply to Goodman and Redclift. Sociologia Ruralis.* Vol. XXVI-2.

HARRISON, MARK

1979 *Chayanov and the Marxists. The Journal of Peasants Studies* 6(3):247-285.

HUNT, SHANE

1979 *Chayanov's Model of Peasant Household Resource Allocation. The Journal of Peasants Studies* 6(3):247-285.

LEHMAN, DAVID

1982 *After Chayanov and Lenin: New Paths of Agrarian Development. Journal of Development Economics* 11:133-161. North Holland Publishing Company.

LENIN, VLADIMIR

1977 **The Development of Capitalism in Russia.** Moscow Progress Publishers.

LITTLEJOHN, G.

1977 *Peasant Economy and Society.* En: **Sociological Theories of Economy.** Hindess, ed. London Macmillan Press.

NEETING, ROBERT

1993 **Smallholders, Householders. Farm Families and the Ecology of Intensive, Sustainable Agriculture.** Stanford University Press. Stanford, California.

PATNAIK, UTEA

1979 *Neo-Populism and Marxism. The Chayanovian View of the Agrarian Question and its Fundamental Fallacy.* **The Journal of Peasants Studies** 8(3) 335-366.

PAINTER, MICHAEL

1986 *The Value of Peasant Labor Power in a Prolonged Transition to Capitalism.* **The Journal of Peasant Studies**, 13(4), pp. 221-237.

REINHARDT, NOLA

1988 **Our Daily Bread. The Peasant Question and Family Farming in the Colombian Andes.** University of California Press. Los Angeles

SAHLINS, MARSHALL

1972 **Stone Age Economics.** Aldine Atherthon Inc. Chicago.

SMITH, CAROL

1984 *Forms of Production in Practice. Fresh Approach to Simple Commodity Production.* **The Journal of Peasants Studies.**

SMITH, GAVIN

1989 **Livelihood and Resistance: Peasants and the Politics of Land in Perú.** University of California Press. Los Angeles.