UNA TIPOLOGIA DE LAS EMPRESAS PERUANAS DE REFORMA AGRARIA

1. Tipología: Cómo y Para Qué

Una tipología es una herramienta de análisis, una forma de captar lo complejo reduciéndolo a compartimentos clasificatorios para los cuales puedan postularse, desde algún punto de vista, comportamientos más o menos semejantes y sistemáticos. Clasificar implica siempre un compromiso. Es el compromiso lo que hace útil una clasificación. Si ésta es muy compleja y minuciosa, hasta el punto de reproducir en forma muy cercana, casi textualmente, la realidad misma, se vuelve inútil: no aporta ningún elemento específico para el análisis. Si es demasiado simple y general, corre el riesgo de pasar por alto diferencias importantes.

Las dificultades - así como las ventajas - de la clasificación son las propias del proceso científico de abstracción. Refiriéndose al uso de la abstracción en [redacted], Sweezy (1962, p. 30) formula tres preguntas relativas a las simplificaciones propias de la abstracción:

"1) ¿están hechas (esas simplificaciones) con la debida consideración del problema que se estudia?

2) ¿eliminan los elementos no esenciales del problema?

3) ¿se abstienen de eliminar los elementos esenciales?"

Y afirma: "Si estas tres preguntas pueden ser contestadas en sentido afirmativo, podemos decir que se ha observado el principio de la abstracción apropiada".

Las preguntas anteriores son las adecuadas para determinar la corrección o no de una tipología.

Una tipología implica siempre un propósito. Se clasifica para algo, con algún criterio en mente. Detrás de una clasificación late siempre una teoría (mala o buena); si clasificamos es, normalmente, para sentar un terreno cómodo de análisis donde poder desarrollar y precisar esa teoría. Las clasificaciones no son en sí buenas o malas, son simplemente útiles o inútiles. Y esto no puede juzgarse en abstracto sino desde el punto de vista de los propósitos que persigue el investigador, de lo que él se trae entre manos.

Nuestro propósito aquí es establecer una clasificación que nos ayude en la tarea de investigar si las empresas creadas por la reforma agraria peruana pueden operar como eficientes unidades agropecuarias de producción con una racionalidad capitalista más o menos depurada. O, en otros términos, hasta qué punto el sistema de empresas agrarias creado por la reforma es un vehículo de expansión y consolidación del capitalismo agrario en el Perú.

Esta pregunta es fundamental. Si la respuesta es negativa, ello indicará que el desarrollo del capitalismo agrario peruano pasa por la modificación, más o menos violenta, más o menos rápida, más o menos perceptible al observador casual, de esas empresas. El propósito que nos ha guiado es, por tanto, encontrar

..//

..//

una clasificación que nos permite categorizar las empresas según 1) su mayor o menor capacidad para consolidarse como unidades capitalistas aptas para reproducirse como tales sin derivar en otras organizaciones distintas; y 2) cuál sea, en su caso, el tipo de transformación que la situación actual de la empresa hace prever para el futuro.

Nuestro propósito no es pues clasificar según un conjunto de rasgos estructurales con posibles modalidades definidas a priori, sino más bien construir una tipología dinámica, en el sentido de tomar como guía el movimiento de las empresas, su reproducción, el futuro hacia el que apuntan. Las preguntas centrales son así: ¿qué empresas, por qué y en qué manera aparecen como capaces de reproducir sus condiciones actuales materiales y sociales de existencia? ¿hasta qué punto pueden ir alcanzando niveles crecientes de eficiencia y racionalidad capitalista? ¿de qué forma, por qué razones su reproducción está o puede estar amenazada? ¿hacia donde parecen tender a transformarse?

Nuestro ensayo tipológico no pretende responder a estas cuestiones. Pretende tan sólo desbrozar el terreno, sentar un piso clasificatorio donde ellas puedan ser planteadas con mayores probabilidades de ser respondidas con alguna seriedad. Para ello lo importante es captar los conflictos, las contradicciones internas de las empresas, y determinar si existe un cauce para que las contradicciones se resuelvan dentro de las condiciones empresariales actuales o por el contrario empujan hacia una transformación de la empresa. Una tipología basada en estas preocupaciones no excluye que se tomen en cuenta ciertos rasgos estructurales como criterios tipológicos. Nosotros lo hemos hecho así, pero hemos tratado de elegirlos en función de nuestros propios propósitos.

Un ensayo tipológico de estas pretensiones tropieza con una limitación obvia, "de nacimiento": hay circunstancias que influyen sobre las empresas, y en general sobre el curso de la evolución del desarrollo agrario peruano, que escapan al ámbito empresarial, pues responden y se originan en acontecimientos que tienen su asiento en la sociedad mayor, y que sólo afectan a la empresa a la manera de impulsos externos, aunque puedan llegar a modificarla en su interior. Así, por ejemplo, si, debido a un cambio importante en la correlación de fuerzas políticas, se inaugurase una etapa de retorno de los ex-propietarios a sus fundos, no hay duda que la situación interna se modificaría notablemente. Simples cambios en los precios agrícolas, un deterioro fuerte por ejemplo en el precio de la lana o el café, puede dar lugar a un cambio fundamental en el curso de la evolución de empresas dedicadas a estos productos. Y así se podrían multiplicar los ejemplos.

Puesto que nuestro centro de atención es la dinámica interna (aunque incluimos aquí la forma en que las empresas se relacionan actualmente con el exterior, con los órganos del Estado por ejemplo), nos vemos forzados a desconocer en gran medida acontecimientos del tipo anterior, tratándolos como "choques exógenos", y suponiendo implícitamente que la forma actual de articulación con el contexto global no se va a modificar en medida importante o que si se modifica ello sucede como resultado de transformaciones que tienen su origen en la empresa o su entorno inmediato (por una invasión, por ejemplo, que la transforme completamente). En otros términos, nuestra tipología no está pensada en función de

..//

..//

ordenar las posibles respuestas de las empresas a cambios potenciales en el medio económico y social global. Creemos, sin embargo, que en la medida en que ella sirva para ordenar razonablemente bien las cooperativas y SAIS atendiendo a las características de sus contradicciones internas y la forma en que estas condicionan su futuro, constituirá un paso adelante para estudiar mejor las posibles respuestas o modificaciones en las circunstancias externas.

La tipología que proponemos parte de nuestra experiencia y conocimiento previo de las empresas e intenta respetar en la medida de lo posible la particularidad histórica y geográfica de éstas, tratándolas como productos de una geografía específica, de una historia anterior y de una experiencia reformista concreta. En este sentido, es una tipología ad-hoc, que no sirve para clasificar empresas agrarias en general. Dentro del curso de nuestra investigación, se sitúa aproximadamente en un punto intermedio : es resultado de la organización de ciertos conocimientos sobre la realidad agraria actual peruana, y es punto de partida para la adquisición más sistemática de otros nuevos (por ejemplo, para la realización de una encuesta de campo y para el ordenamiento de cierto material estadístico). Los nuevos conocimientos nos permitirán - esperamos - precisar y mejorar la tipología, al tiempo que adelantamos en aquello para lo que fue construida : comprender la dinámica interna de las empresas.

Para concluir debemos expresar nuestra convicción de que la mejor manera de avanzar en el camino trazado - responder a la pregunta - responder a la pregunta ¿hasta qué punto el sistema de empresas creado por la reforma es un vehículo de expansión y consolidación del capitalismo agrario en el Perú? - no es tomar como punto de partida una noción arquetípica del capitalismo, de acuerdo por ejemplo a sus características clásicas en los países de desarrollo capitalista originario, a partir de la cual deducir un conjunto de rasgos ideales universales que definirían lo capitalista. Creemos que el camino adecuado es analizar el capitalismo en sus manifestaciones concretas, en su multiplicidad de formas, en su ligazón con otras lógicas productivas y con otra constelación de intereses, o sea en su movimiento concreto real.

Así por ejemplo, desde un punto de vista general, una gran empresa ganadera de altura con fuerte desarrollo tecnológico, digamos la SAIS Tupac Amaru en la Sierra Central, y una gran empresa costeña también con alto desarrollo tecnológico, por ejemplo la CAP Tumán en Lambayeque, son ambas capitalistas; como también lo son otras cooperativas más pequeñas y muchos fundos privados. Hay fuertes diferencias, sin embargo, entre todas ellas , que sería difícil captar mediante su ubicación en un continuo de desarrollo capitalista donde unas aparezcan más arriba y otras más abajo: las diferencias no sólo se refieren a cantidad sino también a la especificidad particular que el capitalismo reviste en ellas.

Hay varios elementos que contribuyen a determinar esa especificidad. Así, por ejemplo, la situación varía según la dimensión capitalista tenga un carácter estatal, o que esté medida por una determinación cooperativa, que aparejo un conjunto de peculiaridades. La forma en que la dimensión capitalista se relaciona con otros intereses económicos con los cuales puede convivir, como por ejemplo los de las economías parcelarias campesinas de dentro y fuera de la empresa,

..//

le dan también un carácter particular a cada tipo de empresa, por mucho que lo dominante sea el aspecto capitalista en muchos casos.

Las circunstancias ecológicas y la línea de producción pueden también ser fundamentales. No es lo mismo, por ejemplo, una empresa basada en obreros agrícolas que trabajan en común en un ámbito geográfico pequeño y homogéneo, y otra basada en pastores asalariados que recorren aisladamente vastas punas y quebradas con sus puntos de ganado, aun cuando en ambos casos la relación principal que media entre la empresa y el trabajador pueda ser el asalariamiento.

Las características de la antigua hacienda o haciendas sobre la que se constituyó la empresa suelen ser de capital importancia. Ellas determinan no sólo las condiciones iniciales sino también las operacionales y culturales derivadas en las nuevas empresas, en la terminología de Wolf y Mintz. Así, por ejemplo, la situación actual de las empresas se ve afectada según tengan como base una sola hacienda, que constituía un espacio social y cultural relativamente integrado, o que se asienten en la reunión de varias haciendas distintas. De mayor importancia todavía es la forma de retribución a la mano de obra y el carácter de sus derechos y obligaciones existentes bajo el régimen de hacienda, así como el grado de centralización o descentralización de ésta. La anterior hacienda condiciona el nivel de desarrollo técnico e incluso administrativo con el que comienza la empresa, y condiciona también los derechos con los que se sienten los campesinos para el uso de los recursos empresariales.

Todas estas circunstancias particularizan las determinantes y contradicciones propias de cada tipo de empresa, y en esa medida su habilidad para reproducirse establemente, para depurarse como organizaciones productivas capitalistas y para transitar a formas distintas. Por tales motivos hemos otorgado un gran peso a estas consideraciones al construir nuestra clasificación.

2. Criterios y Tipos

El primer criterio que hemos utilizado es el de región natural, separando las empresas de Costa, Sierra y Ceja de Selva, lo que nos pareció imprescindible dada la grandísima disparidad regional física y cultural peruana. Por lo que se refiere a las empresas, la disparidad incluye varias cosas. Las más significativas son seguramente las siguientes:

a) Grado y Tipo de Desarrollo Capitalista de las Explotaciones: Al llegar la reforma agraria, o sea a mediados y finales de los años sesenta, las explotaciones costeñas tenían en general un nivel de desarrollo capitalista mucho más avanzado que las serranas, en términos del sometimiento del proceso de trabajo a las necesidades de mejor valorizar un capital. Era aquí el capital más que la tierra el fundamento de la producción en gran escala y del acceso a la mano de obra, al contrario de la Sierra donde, en términos generales, la disponibilidad de tierra tenía precedencia sobre la disponibilidad de capital y era vehículo no sólo para acceder a mano de obra semigratuita sino incluso a capital invertible, como sucedió en muchas haciendas en que el proceso de modernización del área central se fue finan

ciendo con las rentas pagadas por los foudatarios o con el producto de la venta de lotes y parcelas. El desarrollo tecnológico, el asalariamento de la mano de obra, la utilización de fuentes formales de crédito, la contabilización rigurosa de las las operaciones, la división técnica del trabajo y en general los ingredientes propios de la producción capitalista estaban todos ellos más desarrollados en promedio en la Costa que en la Sierra.

En la Ceja de Selva, la importancia de la disponibilidad de capital y tierras se mezclaba en distintas formas y proporciones. La tierra era relativamente abundante pero existían barreras jurídicas y políticas para ocuparla, necesitándose además una cierta reserva de fondos para colonizar áreas nuevas con que hacer frente a los gastos de desmonte y de mantenimiento del colonizador hasta que entrasen en producción. Las áreas ya colonizadas eran escasas y para su aprovechamiento las haciendas utilizaban en distintas niveles y proporciones tanto el trabajo asalariado, sobre todo eventual migrante, como la retribución en el derecho a trabajar parcelas. Por las características de la región - zona de frontera con escasos asentamientos poblacionales, condiciones relativamente inhóspitas, etc. - el acceso a mano de obra era mucho más problemático que en la Sierra o la Costa, lo que daba lugar a un conjunto de mecanismos de reclutamiento y fijación distintos a los propios de un mercado libre y desarrollado de trabajo. Por otro lado, la existencia de cultivos de exportación con mercados dinámicos hacía de esta región un área de producción mercantil bastante rentable, que permitía a los hacendados disponer de capitales reinvertibles en un grado mayor que sus colegas serranos, que producían artículos de panllevar y ganado para el mercado interno.

En términos generales, por tanto, el grado de desarrollo capitalista de las haciendas variaba notablemente en las tres regiones. Esto no excluye la existencia, por ejemplo, de haciendas serranas de alto nivel tecnológico y en general con un grado avanzado de racionalidad capitalista. Pero se trata sobre todo en este caso de haciendas ganaderas de altura con régimen extensivo, muy distintas de las haciendas capitalistas costeñas con un régimen de agricultura tecnificada y bajo riego. Además, la forma de relacionarse con la mano de obra no era igual. Por ejemplo, aunque en ambos tipos de hacienda era frecuente el acceso de los trabajadores a recursos de la hacienda como parte integral de su retribución (cuyo componente central era el salario), la magnitud en que esto se producía variaba, como también variaba el tipo de recursos a los que se les permitía acceso: en el primer caso, pastos para el ganado "huacho", que decididamente competía en alimentación, sanidad y atención con el ganado de la hacienda; y parcelas agrícolas relativamente marginales, en el segundo, cuya dotación de agua se supeditaba por lo general a los requerimientos prioritarios del hacendado. En este ejemplo - como en tantos otros - no interviene solamente una cuestión de grado de desarrollo capitalista sino también otra de tipo.

Las actuales empresas cooperativas o SAIS, herederas de las haciendas, recogen estos niveles y formas de desarrollo capitalista sin que hasta la fecha hayan logrado en general modificarlos en grado importante. Gran parte de la problemática anterior se mantiene viva aunque sometida a nuevas determinaciones: básicamente el control estatal, el empeño del Estado en depurar las relaciones de producción haciéndolas más capitalistas y la superestructura cooperativa-autogestionaria. La di-

versidad regional en los grados y formas de desarrollo capitalista continúa, pues, siendo un elemento de base.

b) Medio Físico. Mientras que en la Costa y en menor medida en la Ceja de Selva, domina la homogeneidad física, en la Sierra prima la heterogeneidad. Las condiciones físicas de las empresas costeñas son bastante uniformes: agricultura de valle, bajo riego, con condiciones climáticas parecidas, igual altitud y suelos no muy distintos. En la Sierra, en cambio, el medio físico no sólo es muy distinto de la Costa sino también enormemente variado. La actividad agropecuaria va aproximadamente desde los 2,000 hasta los 5,000 m.s.n.m. La agricultura de riego (normalmente en las partes más bajas y planas) se mezcla con agricultura de secano, la ganadería intensiva en zonas bajas con la extensiva en laderas y punas, los cultivos subtropicales en las quebradas alternadas con los cereales y tubérculos de altura. En la Ceja de Selva la geografía se vuelve nuevamente más uniforme, aunque menos que en la Costa y en la Selva Baja o Llano Amazónico. Las áreas colonizadas están en zonas tipificadas como bosque subtropical seco y húmedo, la fisiografía es abrupta pero las diferencias de altitud son menores que en la Sierra, la agricultura se realiza básicamente bajo régimen de lluvias con niveles de humedad bastante altos aunque variables, y está dedicada a cultivos tropicales y subtropicales.

Estas características físicas introducen diferencias en las empresas, que condicionan su capacidad para reproducirse establemente y depurarse como explotaciones capitalistas.

Tenemos por ejemplo, la cuestión de la homogeneidad interna. Mientras el área que cubre cada empresa costeña es físicamente bastante homogénea, las empresas serranas, como las antiguas haciendas, abarcan con frecuencia varios pisos ecológicos susceptibles de usos diversos, y una variedad de microclimas.

Hay también una cuestión de tamaño. En promedio, las empresas serranas son mucho mayores que las costeñas. Una empresa de 1,000 has. en la Costa es grande, pero resulta pequeña en la Sierra donde tamaños de quince o veinte mil has. son corrientes, con grandes descontinuidades, además, en las áreas de labranza. Aunque tanto en la Sierra como en la Costa incluiremos el criterio del tamaño para ayudarnos a clasificar las empresas, lo haremos con referencia a su significación en cada una de las dos regiones, o sea en relación a distintas escalas y no a una escala homogénea.

Los problemas de comunicaciones internas en las empresas serranas son graves, por las distancias, la accidentada del terreno y la falta de infraestructura y medios adecuados de transporte; problemas que en cambio no se presentan o se presentan en mucho menor medida en las costeñas. Como ha observado acertadamente Horton, en la Costa el medio físico facilita la organización centralizada de la producción mientras que en la Sierra la obstaculiza. En aquellas haciendas serranas donde, pese a gran tamaño, había una fundamental homogeneidad física, como en las ganaderas de la Meseta de Bombón o del altiplano puneño, fue posible la organización de un régimen centralizado de manejo ganadero, aunque esto se logró no sin dificultades.

..//

Tanto en relación al tamaño y comunicaciones como a la homogeneidad interna, las empresas de Ceja de Selva se encuentran un poco a caballo entre las costeñas y las serranas, aunque quizá más próximas a las segundas.

Otro efecto importante de las condiciones físicas es el tipo de cultivo y/o crianza, los rendimientos físicos y los costos de transporte, a lo que podríamos llamar la ventaja natural. Hay cultivos tradicionalmente rentables, como el algodón, la caña o el arroz, que se adaptan muy bien a la Costa pero que no se adaptan, por lo menos en gran escala, a la Sierra; mientras que productos típicos serranos, como la papa o el maíz, se adaptan muy bien a la Costa. El único producto serrano de exportación, con mercado bastante estable, es la lana, pero la baja soportabilidad de los pastos hace que se necesiten grandes extensiones y no permite rendimientos económicos muy altos. En la Ceja de Selva, aunque el rango de adaptación de cultivos no es grande, hay buenas condiciones para plantaciones bastante rentables, como café, té y frutales. La Costa tiene una gran ventaja sobre las otras dos regiones en costos de transporte, ya que la infraestructura de transporte es mucho mejor, los principales centros consumidores se sitúan en la Costa y la exportación se realiza a través de la Costa.

Así, por disponer de mejores condiciones para la adaptación de cultivos, por tener rendimientos físicos por ha. mucho más altos y por tener menores costos de transporte, el capital encuentra mejores condiciones de rentabilidad en las empresas costeñas que en las serranas, variando la situación con respecto a las de Ceja de Selva. El desarrollo capitalista de muchas empresas serranas se ve frenado o incluso impedido por sus escasas ventajas naturales, que pueden llegar a constituir rentas diferenciales negativas en relación a las condiciones medias de rentabilidad existentes en el conjunto del país o en el mercado mundial. Esto impide allí la valorización del capital y la acumulación interna en condiciones normales de explotación capitalista de la mano de obra, sentando por tanto un severo límite a la depuración capitalista de estas empresas.

c) Medio Cultural-Social. El ambiente cultural y social varía entre las tres regiones tanto o más que el físico. En la Costa rural tenemos una cultura criolla influenciada por la pasada esclavitud negra y las migraciones asiáticas; un ambiente de proletarios agrícolas, de campesinos comerciales y de medianos propietarios bastante prósperos; y un importante grado de desarrollo de los transportes, la escolarización la integración a la economía nacional y la vinculación al aparato político y administrativo del Estado. En una palabra, se trata de un medio ambiente propio de un desarrollo mercantil y capitalista agrario. En la Sierra encontramos una cultura andina anclada en viejas tradiciones indias y mestizas, y un medio ambiente fundamentalmente campesino, en el sentido clásico del término. En la Ceja de Selva no llega a dominar el ambiente capitalista agrario pero sí domina un ambiente francamente mercantil de campesinado comercial.

Estas características sociales y culturales determinan en gran medida el comportamiento de la mano de obra de las empresas y su respuesta frente a los esfuerzos del Estado por depurar las relaciones capitalistas en ellas. Así, mientras que en la Costa los socios de las cooperativas son de una u otra manera proletarios agrícolas, que vacilan entre reforzarlas (para asegurarse mejores condiciones de vi

da como empleados-socios suyos) o transformarlos para dar lugar a explotaciones comerciales individuales (o asociativas pero más pequeñas), que les permitan convertirse en una pequeña burguesía agraria comercial relativamente acomodada. En la Sierra los socios de las CAPS y SAIS son campesinos cuya preocupación central gira en torno a mejorar su acceso a tierras y complementar sus ingresos de subsistencia, resistiendo - exitosamente - la proletarización. En las empresas de Ceja de Selva, la relativa abundancia de tierras en manos de los socios y la adaptabilidad de cultivos rentables, junto con una cierta ruptura de los vínculos culturales que los determinaban en sus zonas serranas de procedencia, les empujan a centrar sus esfuerzos en sus parcelas pero operando como pequeño campesinado comercial, que ve por delante un cierto margen de prosperidad.

A. COSTA

Los criterios que nos han guiado aquí son cuatro: Tamaño, articulacion empresarial, caracter de economía de plantacion y carácter colonizador.

Tamaño

La importancia del tamaño deriva de su influencia sobre la capacidad de organizacion y manejo centralizado de la empresa y de su efecto por tanto sobre la normal reproduccion empresarial. Parece existir una asociacion entre el tamaño y la capacidad de las CAPs costeñas para funcionar en forma ordenada e integrada, aún cuando sea menos estrecha que en las empresas serranas (exceptuando aquí a las grandes SAIS de la Sierra Central y algunas CAPs y SAIS de Puno, nacidas sobre haciendas ganaderas de altura bastante modernizadas).

Dejando de un lado a los complejos azucareros, de características bastante específicas y para los cuales no hemos considerado el criterio tamaño, parece que las cooperativas costeñas muy grandes tienen mayores dificultades de orden administrativos, social y tecnico que las cooperativas medianas y algunas pequeñas, aunque esta norma tenga bastantes excepciones. Es apresurado, sin embargo, a nuestro juicio, sacar la conclusion de que las cooperativas grandes son menos rentables (por ha., por socio o por unidad de capital invertido) que las medianas o pequeñas, ni nos parece correcto generalizar aquí sobre el tamaño óptimo de la explotación. Ese tamaño no puede definirse sobre la base exclusivamente de consideraciones técnicas y económicas a priori. Tampoco creemos que se pueda decidir estadísticamente a partir de una simple regresión entre hectareaje y rendimientos. La discusión sobre tamaño óptimo de las cooperativas es interesante e importante (desgraciadamente no se dispone de ningun estudio al respecto), pero debe hacerse a partir del análisis muy concreto de las circunstancias que afectan a cada cooperativa, poniendo énfasis en las relaciones internas de trabajo y en las cuestiones de toma de decisiones y actitud de los socios. Cualquier estudio puramente técnico-económico resulta engañoso. Las economías o deseconomías de escala que pueden presentarse están íntimamente ligadas a las actitudes y motivaciones de los socios, al grado de intervencion y control-apoyo estatal y a la situación de la anterior hacienda (s), circunstancias que tienen que ver directa e indirectamente con el tamaño pero que difícilmente pueden ser captadas en un estudio puramente técnico o miopemente estadístico, y que son por otro lado tan fluídas que ofrecen poca garantía sobre la estabilidad de los resultados.

Lo que en términos generales creemos que puede afirmarse es que: 1) hay características en las cooperativas, asociadas con el tamaño, que condicionan su modo de operar, dándoles una especificidad lo suficientemente importante como para incluir el tamaño como un criterio de clasificacion; 2) tales características influirán en muchos casos sobre los rendimientos físicos y financie-

//..

ros para la influencia no es siempre necesaria; y 3) su influencia sobre los rendimientos puede además ser compensada por otras características independientes del tamaño, tales como mejores tierras, mayor disponibilidad proporcional de capital, o la existencia de una buena administracion.

Las características asociadas con el tamaño que nos interesa destacar aquí son los siguientes:

a) La heterogeneidad y diferencia de intereses entre la mano de obra socia, debida a: 1) la pertenencia a distintos anexos, barrios o comunidades dentro de la cooperativa; 2) que el mayor número de socios acarrea dificultades de comunicacion haciendo mas probables los enfrentamientos, o simplemente a que la percepcion de la sociedad inmediata que tienen los socios no coincida con el universo de la cooperativa sino con otro menor (su anexo o grupo de trabajo, por ejemplo). El abultado numero de socios suele ademas coincidir tambien con una mayor división en jerarquías y funciones, que estratifica y separa a la mano de obre. Finalmente el tamaño grande se resta a la diferenciacion en cuanto a los servicios que reciben los socios (por ejemplo áreas mas favorecidas por escuelas, instalaciones sanitarias, etc.).

b) Problemas técnicos y gerenciales, debidos a que en las cooperativas grandes el ingeniero y los miembros de los consejos se dedican más a las cuestiones puramente administrativas que a los problemas del campo, en parte porque los problemas administrativos y de personal se vuelven mayores, en parte porque resulta físicamente más difícil seguir día a día la produccion. Se produce así un desfase entre el personal que tiene la responsabilidad directa en el campo (mayordomos, caporales y jefes de campo) y el cuerpo de dirigentes socios y el personal técnico-gerencial.

c) La incorporación en la nueva empresa de varias ex-haciendas distintas, lo que con mayor frecuencia es el caso en las cooperativas grandes. Esto suele traer dificultades. De un lado introduce division entre los socios debido a su pertenencia original a distintos nucleos sociales; de otro, es a menudo diferente y los trabajadores que pertenecían a las más rentables no siempre ven con buenos ojos el compensar con los otros socios. Suele resultar difícil, también, reubicar el capital productivo y a los propios trabajadores, empleándolos allí donde su contribución al producto pueda ser más alta y constituyendo así efectivamente una nueva unidad económica integradora.

d) Finalmente, existe de ordinario una relacion inversa entre el tamaño de la cooperativa y la participación de los socios en la gestión. En las grandes se conjugan una mayor fiscalización y control estatal, la exis-

..//

//..

tancia de un cuerpo técnico-administrativo más grande y diferenciado y mayores dificultades puramente materiales para que los socios participen.

La principal dificultad para hacer operativo el criterio tamaño es decidir cuantos cortes hacer y como hacerlos: lo cual resulta particularmente problemático en el caso presente ya que no hay un claro agrupamiento de las CAP's en torno a dos o tres tamaños modales sino mas bien una distribución normal de empresas por tamaños. Necesariamente, pues, hay que incurrir en arbitrariedad.

Nuestra decision ha sido distinguir sólamente dos grupos: empresas grandes y empresas medianas y pequeñas. Inicialmente vacilamos en separar las empresas medianas de las pequeñas, pero finalmente nos decidimos en contra por considerar que no se justificaba la inclusión resultante de dos nuevas categorías (dos puesto que el criterio tamaño se cruza con el de articulación empresarial): según nuestra experiencia, y desde el punto de vista que aquí nos interesa, las diferencias entre las empresas medianas y pequeñas son menos relevantes que las existentes entre estas dos de un lado y las grandes de otro. Tampoco consideramos justificado separar las empresas grandes en "grandes" y "muy grandes".

Para distinguir entre nuestros dos grupos hemos considerado una extension de 600 has. bajo riego y un número de 120 socios.. Esto esta por debajo de la media para el conjunto de cooperativas costeñas (excluyendo las azucareras), que se sitúa alrededor de 630 has. y 135 socios, pero estas cifras estan influenciadas por la existencias de unas pocas empresas muy grandes y por la inclusión en otras de un número muy exagerado de socios. Cuando la extensión bajo riego sitúa a la cooperativa en una categoría y el número de socios en otra, hemos procedido con cierta arbitrariedad ubicando a la empresa donde nos parecio más conveniente en funcion de consideraciones tales como la extension total, el valor de adjudicacion, el numero de fundos o exhaciendas que integra y el tamaño de las demas empresas del valle en el que se encuentra.

Articulación Empresarial

Esto es quizas el criterio más importante en la medida en que es el que más directamente determina la capacidad de reproduccion y éxito economico a mediano y largo plazo, dentro por supuesto de las condiciones presentes de economia mercantil y capitalista.

La articulacion empresarial, tal como aquí la entendemos, incluye varios componentes, que no resulta fácil aislar y explicitar, cada uno de los cuales contribuye a su manera a la "buena marcha" empresarial. En un esfuerzo analitico

//

//..

podriamos agruparlos en tres categorías: centralización, organización e identificación.

Por centralización no referimos al grado de control y puesta en explotación por la empresa de los recursos adjudicados.-

Las diferencias en el grado de centralización tienen su origen en el anterior regimen de hacienda, donde los propietarios arrendaban a menudo en lotes de diversa extensión partes de sus haciendas, las entregaban bajo varios sistemas de aparcería o las cedían a sus trabajadores a cambio de servicios laborales o de otra índole. Aún cuando para mediados y finales de los sesenta estas modalidades no constituían por lo general en la Costa--a diferencia de lo que sucedía en la mayor parte de la Sierra--la forma principal de explotación ni la fuente primaria de excedente, no dejaban sin embargo de tener importancia. En algunas haciendas eran de hecho fundamentales.

Con la aplicación de la reforma y la formación de las cooperativas la situación se ha alterado sólo parcialmente. Los ex-feudatarios de distinto tipo no han entregado, por lo general, a la cooperativa para su explotación en común las tierras que conducían, se han mantenido más bien en su posesión, muchos bajo la condición nueva de socios, otros no. Ya no pagan renta, sin embargo. Existe así un control privado sobre tierras (y agua) de las CAPs costeñas, que varía en importancia, con los correspondientes intereses particulares ligados a ello. Muchos socios tienen la doble condición de trabajadores estables de la CAP y parcelarios de sus tierras: así como también hay personas que sin ser socios ni tener una relación contractual con la CAP usufructúan tierras que legalmente pertenecen a esta.

La explicación hay que buscarla en la natural resistencia de los trabajadores a entregar sus parcelas y en la actitud permisiva que el Estado mantuvo al respecto, por temor a los conflictos que se producirían si se forzaba a los exfeudatarios a abandonar inmediatamente las tierras y porque se consideraba--equivocadamente--que con el tiempo y la educación cooperativa los trabajadores irían paulatinamente entregando en forma voluntaria las parcelas para quedarse con la condición simple de trabajadores socios. Se creyó que al entregar a las cooperativas la propiedad legal de las áreas parcelarias, dejando por tanto sin amparo legal a los ex-feudatarios pero no perturbando inmediatamente su posesión, quedaba despejado el camino para su incorporación a la explotación empresarial colectiva en un futuro próximo. La tendencia en la práctica ha sido más bien la contraria. A pesar de la falta de titulación y de la campaña en contra del gobierno, las áreas parcelarias no sólo se han mantenido sino que han tendido a aumentar en muchos casos, como resultado en gran medida de la precariedad económica que afenza a buena parte de las CAPs. (Algunos casos extremos son las CAPs Espinal y Montesco en el Valle de Zaña, la CAP Gran Chiru en el Valle de Chicama, y las CAPs Vinzos y San José en el Valle del Santa). El optimismo con el que esta

.//

//..

cuestión fue vista no ha resultado en absoluto justificada y ha contribuido a revelar la miopía de los ejecutores de la reforma...

La descentralización produce varios efectos. El más importante es la falta de cohesión entre los socios debido a lasdiferencias en el tamaño de las par- y a que hay socios que tienen parcela(s) y otros que no. Los que la tienen suficientemente grande se desinteresan de la cooperativa e incluso la boicotean. Un elemento particular de conflicto es el pago de la tierra, ya que los parcelarios usufructúan gratuitamente áreas que son pagaderas con cargo a las utilidades generales de la CAP. Otros elementos son la distribución del agua y la participacion en el trabajo. Hay además una tendencia a la fuga de recursos de la cooperativa, tales como fertilizantes, pesticidas y semillas, hacia las áreas privadas. La descentralizacion, por tanto, no sólo sustrae áreas a la explotacion colectiva sino que introduce tambien un conjunto de problemas en la marcha general de la CAP.

Por organizacion nos referimos a la capacidad de la empresa para controlar los procesos de trabajo y toma de decisiones tecnicas y comerciales, de manera que éstos fluyan disciplinada y ordenadamente.

No podemos detenernos a examinar aquí el conjunto de factores que colaboran a la organizacion o desorganización empresarial. Pero conviene señalar dos cosas: 1) que la organización depende de la existencia de un sistema de jerarquías legitimadas y de un sistema eficiente de toma de decisiones, donde están claras las decisiones que corresponden a cada esfera de autoridad dentro de la empresa, y ellas puedan efectivamente ser tomadas y hacerse respetar; 2) que las condiciones anteriores pueden alcanzarse de dos maneras: por el camino autoritario, a través por ejemplo de la autoridad del gerente apoyado en los controles estatales, o por el camino democrático de consenso entre los socios, si llegan por ejemplo a considerar que una organización fuerte conviene a sus propios intereses. En términos generales, la organización en las CAPs costeñas se ve negativamente afectada por la forma en que operan y se combinan los dos caminos anteriores. Pero este tema no corresponde desarrollarlo aquí.

Por identificación nos referimos a la existencia de un sentido de propósito en el colectivo de trabajadores. Comporta éste un compromiso de los trabajadores con la empresa, que se expresa en el deseo de mantenerla y perfeccionarla y se sustenta en la existencia de expectativas con respecto a ella: la confianza de que es el vehículo para resolver sus problemas como trabajadores (estabilidad en el trabajo, aumento en los ingresos reales, seguridad social, retiro y posibilidades de trabajo para sus hijos). La identificacion no debe ser entendida en un sentido moral de amor y lealtad sino mas bien en el sentido práctico de interés de los trabajadores socios en que la empresa funcione para poder así resolver sus problemas.

..//

//..

Estos tres componentes de la articulación empresarial no son, por supuesto, totalmente independientes. Cuanto menos centralizada una cooperativa mayores probabilidades de que no haya identificación ni buena organización; cuanto menor la organización más difícil la identificación: etc. Sin embargo, no coinciden mecánicamente como lo prueba el hecho de que hay empresas altamente centralizadas donde la identificación es baja, otras donde la identificación es baja pero la organización buena y otras bastante descentralizadas pero con buena organización.

Para hacer operativo el criterio hemos separado las empresas (con excepción de los complejos azucareros y las CAPs colonizadoras) en dos grupos: las empresarialmente articuladas y las que tienen problemas de articulación empresarial.

Ha sido difícil clasificar una a una las cooperativas en estos dos grupos y el resultado no está por supuesto libre de arbitrariedad, en la medida especialmente en que no existen índices objetivos con los que efectuar la clasificación, sobre todo para la organización e identificación, por lo que estos dos componentes no han sido considerados en forma aislada sino como determinantes en conjunto de una situación de menor o mayor articulación empresarial. Para cada cooperativa hemos recurrido a la lectura de la información disponible (monografías, informes oficiales, tesis, etc.), para, a partir de ella, formarnos una idea de su situación al respecto. Hemos tomado en cuenta, además, la división de las áreas de cultivo de las CAPs en conducción directa (centralizadas) y conducción indirecta (descentralizadas), a partir de la información contenida en el Padrón de Adjudicaciones de la DGRA y AR, tomando como referencia (pero sólo como referencia) una cifra del 20% de tierras de cultivo bajo régimen parcelario. Hemos acudido reiteradamente, también a la consulta con técnicos del Ministerio de Agricultura familiarizados con las empresas de zonas o subzonas agrarias, explicándoles nuestro criterio y pidiéndoles que nos describiesen la situación al respecto de cada una de las empresas que ellos conocían. Finalmente, hemos acudido a nuestra propia experiencia, en la medida en que algunas de las empresas son personalmente conocidas por nosotros.

No juzgamos el resultado enteramente satisfactorio: Hay un margen de un 20 por ciento aproximadamente de empresas cuya ubicación nos parece dudosa. Creemos, sin embargo, que es un buen comienzo, que tendrá que mejorar en el futuro como resultado de nuestra propia investigación, y la de otras personas y de la misma modificación de la situación de las CAPs.

Economía de Plantación

Hemos incluído este criterio para agrupar así a los complejos azucareros, o sea las CAPs Tumán, Pomalca, Pucalá, Cayalti, Casagrande, Cartavio, La-

//..

redo, Paramonga, San Jacinto, Andahuasi, El Ingenio y Chucarapi. Aunque de distinto tamaño e importancia, estas CAPs comparten el porvenir de haciendas tipo plantacion agroindustrial, caracter que se mantiene en la actualidad. A los aspectos propios de las plantaciones que describen Wolf y Mintz--abundancia de capital, nivel tecnologico desarrollado, produccion para un mercado grande generalmente de exportacion, y un cuerpo tecnico-gerencial importante--, se añade aqui el caracter agroindustrial, o sea la presencia de la planta transformadora como parte integrante de la empresa. Esto le otorga una naturaleza muy especial a estas CAPs: el sometimiento del ritmo general de produccion a las exigencias de la fabrica, lo que produce una cierta industrializacion del proceso de trabajo, incluyendo al agricola caracteristica que se refuerza por el hecho de que las condiciones climaticas y la regulacion de las aguas permiten un sistema de zafra permanente, liberando en gran medida al proceso de trabajo de la estacionalidad propia del trabajo agricola.

Otras de las antiguas haciendas o de las actuales cooperativas costeñas tienen tambien méritos para ser consideradas como plantaciones (ciertas haciendas algodoneras e incluso algunas arroceras) desde el punto de vista de los criterios de Wolf y Mintz, pero hemos preferido reservar esta caracterizacion para las azucareras por su caracteristica particular agroindustrial. Además de consideraciones sobre tamaño y nivel tecnologico, que no son por lo demás absolutamente definitivas, les falta a las antiguas haciendas y actuales cooperativas no azucareras ese sometimiento de la produccion al ritmo fabril. Puede mencionarse aqui Huando como una posible excepcion, en la medida en que incluye una planta industrial de cierta importancia para el beneficio de las naranjas. Pero en este caso--como en el de algunas cooperativas arroceras que disponen de una planta piladora--no es la fabrica la que somete al campo sino éste el que somete a aquella.

Las caracteristicas generales mas notables de las CAPs azucareras pueden resumirse de la siguiente forma:

a) Son empresas ricas mas capitalizadas que las demás CAPs y con un nivel tecnologico muy avanzado.

b) Incluyen una actividad industrial que somete a su ritmo al conjunto de la empresa.

c) Son empresas muy grandes.

d) El regimen de trabajo es asalariado y existe una fuerte tradicion proletaria. La mayor parte de los trabajadores son socios pero tambien se contratan eventuales en magnitudes apreciables.

e) El grado de centralizacion de las tierras es muy alto.

f) Hay una fuerte estratificacion interna entre los trabajadores segun su

..//

//..

area de actividad (campo, fábrica, administracion y servicios) y segun su categoria ocupacional dentro de ésta.

g) Hay un staff tecnico-gerencial grande y poderoso con una clara identificacion de sus propios intereses y distanciado de la masa de trabajadores.

h) Tienen un tratamiento especial por parte del Estado, debido a su importancia estratégica como abastecedoras de divisas y generadoras de ingresos y empleo y por su importancia política como núcleos de concentracion proletaria, que se traduce en un estrecho sistema de control.

i) La organizacion es eficiente y reposa sobre bases autoritarias.

j) Existen en su interior nucleos urbanos con fuerte concentracion de poblacion y una vasta infraestructura de servicios.

Naturalmente hay excepciones: no todas las CAPs azucareras reúnen todas las caracteristicas anteriores. Los casos más importantes son las CAP Cayalti de un lado y la CAP El Ingenio de otro. Cayalti es una empresa grande pero arrastra desde hace años una situacion de quiebra, tiene un porcentaje alto de tierras descentralizadas y la organizacion es deficiente. El Ingenio es la CAP azucarera más pequeña con un área total de 764 has. y una extension dedicada a caña algo superior a las 500 has. Desde el punto de vista tecnico y organizativo está en una situacion inferior a la de las demas agroindustriales. Hemos decidido sin embargo, agruparla con estas. Andahuasi y Chucarapi son bastante más pequeñas que las otras (fuera de El Ingenio) con un hectareaje de 2,012 y 1,577 has. respectivamente dedicadas a caña en 1976 (incluyendo los sembrios en terrenos que no son propiedad de esas CAPs). Sus rendimientos de campo y fábrica son muy dispares: muy altos en Andahuasi, muy bajos en Chucarapi. También las hemos incluido con las demas agroindustriales.

Los complejos azucareros son, pues, en conjunto, empresas rentables de fuerte desarrollo capitalista y firmes, en el sentido de capaces de reproducirse establemente bajo condiciones normales (particularmente en condiciones normales de precios del azucar).

Colonización

Este criterio ha sido incluido para poder tomar en cuenta otro caso especial: el de las cooperativas formadas con el propósito de colonizar areas nuevas desarticas.

..//

//..

Se trata de empresas pequeñas formadas en zonas donde se han construido nuevas irrigaciones. La mayor parte se ubican en la Colonizacion San Lorenzo en Piura, pero tambien encontramos algunas en la Pampa de La Yarada en Tacna y en otros puntos dispersos de la geografia costeña.

Sus principales diferencias con las demás CAPs se pueden sintetizar así:

a) No nacen sobre haciendas preexistentes y por lo tanto no heredan ni los activos productivos de éstas ni el sistema de organizacion de la producción ni las costumbres, caracteristicas culturales, etc. del régimen anterior.

b) Tienen que desarrollar las nuevas tierras, lo que significa un esfuerzo especial y tambien un fuerte endeudamiento.

c) Tienen que cohesionar el grupo social, que no existia de antemano, lo que a menudo resulta dificil dando lugar a la frecuente salida de miembros y a la descomposicion empresarial.

d) Nacen generalmente como resultado de una cierta presion y bajo una cierta tutela estatal, pero reciben muy escaso apoyo.

e) Sus socios-colonos son ordinariamente agricultores sin tierras o pequeños minifundistas empobrecidos, por lo general venidos de otros lugares.

f) Estan en su mayoria ubicadas en zonas agricolamente malas con suelos pobres, como por ejemplo en el denominado Valle de los Incas en San Lorenzo.

En general, la falta de una politica adecuada de colonizaciones, que se traduce en la falta de apoyo a estas empresas, los problemas de suelos, el endeudamiento, la falta de cohesion y arraigo y la incapacidad de los socios-colonos para hacer inversiones con fondos propios, hacen precario su funcionamiento y reproduccion. Hemos considerado que sus circunstancias particulares justifican la apertura de una categoria especial para estas empresas.

Algunas Cuestiones Especiales

Queremos referirnos antes de terminar con la tipologia costeña a la situación particular de algunas empresas del Departamento de Piura, originada en el nexo especial que mantienen con las economias parcelarias que las rodean (organiza-

..//

//..

dos como comunidades campesinas en los casos del Bajo Piura y del Valle del Chira). Esto es específico de las costa piurana y obedece a circunstancias históricas y geográficas que han determinado la existencia allí de un fuerte campesinado independiente de las haciendas.

En el caso de los valles del Chira y el Bajo Piura, se presenta una tensión entre las empresas y las comunidades y, correlativamente, entre los comuneros y los asalariados socios. Las tierras de las haciendas fueron adjudicadas a las comunidades pero no para que las repartiesen sino para su trabajo en forma asociativa, bajo el rótulo de empresas y cooperativas comunales. Las comunidades reivindican esas tierras, que en algún momento del pasado les hubieran pertenecido. Al mismo tiempo, las haciendas tenían trabajadores que reclamaban sus propios derechos sobre ellas. Estos trabajadores, con la adición de algunos otros, pasaron a constituir la mano de obra socia de las empresas. El resultado es que los comuneros desean participar en esas tierras--lo que toma varias formas: deseo de parcelación, de participar en los excedentes o de tener allí una fuente de trabajo--pero tropiezan con la existencia del sector de trabajadores estables socios. El gobierno intentó crear mecanismos--semejantes a los puestos en marcha en las SAIS de la Sierra Central--para dar a las comunidades participación en los excedentes y la administración empresarial, sin que se hayan logrado grandes resultados.

La situación varía entre el Chira y el Bajo Piura. En el Chira se formaron empresas comunales, que en general ofrecen mayor control y poder a las comunidades. Además, estas participaron activamente en la toma de las tierras y crearon en varios casos formas especiales de organización productiva denominadas Comités de Producción, que suponen un fuerte dominio de la comunidad. Así, en Querecotillo y en Miramar las empresas están decididamente subordinadas a las comunidades, aunque por ejemplo en San Lucas de Colán la situación es distinta y el enfrentamiento mayor.

En la zona del Bajo Piura se formaron cooperativas comunales, que han venido a constituir una especie de incrustaciones en el cuerpo de las comunidades. La independencia de las empresas es mucho mayor que en el Chira. En la actualidad, aunque la adjudicación se mantiene en favor de las comunidades, en la práctica las cooperativas se han independizado. Una tendencia a la independización se produce también en el Chira pero en grado menor, en parte porque las áreas empresariales y por tanto los núcleos de asalariados son mucho menores, en parte por la forma de adjudicación, que favorece al control comunero, y en parte por la propia toma conjunta--comuneros y trabajadores--de las tierras. Conviene añadir que mientras que en el Chira, existe afinidad política entre comuneros y trabajadores, en el Bajo Piura hay un fuerte enfrentamiento, lo que colabora a distanciar a las empresas de las comunidades.

..//

//..

Inicialmente habíamos pensado agrupar a estas empresas en una categoría especial; pero finalmente optamos por no hacerlo, por dos razones: a) pese a que sus circunstancias externas (relación con las comunidades) son diferentes a las de las demas cooperativas costeñas, sin embargo, su estructura, organización y conflictos internos son bastante similares; y b) su tendencia general es, aunque con variaciones, a convertirse en cooperativas independientes seccionando los vínculos con las comunidades. Conviene, en cualquier caso, no perder de vista que las cooperativas y empresas comunales piuranas tienen una especificidad que será oportuno respetar para ciertos propósitos de análisis.

Tenemos, de otro lado, el caso de las CAPs del Alto Piura. Por una parte, la presión minifundiaria externa no descansa aquí en comunidades sino en campesinos no organizados corporativamente. Por otra, existe un problema característico de insuficiencia de agua. Las tierras adjudicadas a las CAPs tienen insuficiencia de agua: muchos terrenos quedan sin ser cultivados. Esas tierras incultas eran por lo general trabajadas anteriormente por los campesinos minifundistas en los años de agua abundante. Ahora no pueden serlo, pero las CAPs tampoco tienen capacidad para cultivarlas. Tal situación ha provocado la invasión de terrenos y un estado de gran conflicto, que parece en el fondo descansar en las siguientes bases: fuerte presión campesina minifundiaria en la zona; capacidad del campesinado para usar el agua en forma más eficiente que las empresas (dentro de éstas existe también fuerte competencia por el agua entre los sectores centralizados y descentralizados); incapacidad del campesinado para acceder a tierras que acostumbraba a cultivar, por haber sido adjudicadas a las empresas; y la precaria situación económica y organizativa empresarial.

Como en el caso anterior, tampoco aquí hemos creído necesario abrir una categoría especial para estas cooperativas.

Debemos finalmente hacer mención a las empresas ganaderas costeñas. Su número no es grande. Se trata en su mayor parte de establos lecheros que siembran forrajes. La actividad ganadera y agrícola-forrajera se suele combinar con cultivos de panllevar e incluso algodón. No se justifica un tratamiento especial para estas empresas ya que no presentan diferencias importantes de organización, régimen de trabajo y gestión vis-á-vis las puramente agrícolas.

En Tumbes y Piura existe, en reducido número, otro tipo de empresas ganaderas con un régimen de pastoreo extensivo sobre áreas muy localizadas de pastos naturales eventuales. Pero también aquí la actividad ganadera se realiza conjuntamente con la agrícola y tiene más bien un carácter complementario. Tampoco hemos creído necesario abrir una categoría especial en este caso.

..//

//..

Tipos de Empresas Costeñas

Aplicando los criterios anteriores las empresas costeñas queden agrupadas en seis tipos:

- Empresas basadas en haciendas con carácter de plantaciones agroindustriales (complejos azucareros);
- Empresas grandes empresarialmente articuladas (tipo CAP Sta. Margarita en Ica).
- Empresas medianas y pequeñas empresarialmente articuladas.
- Empresas grandes con problemas de articulación empresarial (tipo CAP Herbay en Cañete).
- Empresas medianas y pequeñas con problemas de articulación empresarial.
- Empresas colonizadoras de zona desértica (tipo CAPs San Lorenzo).

D. SIERRA

La gran heterogeneidad ecologica de la Sierra, exige la presencia de un criterio ecologico. Lo hemos introducido en la forma mas simple posible, distinguiendo dos regiones ecologicas en razon de la altura: las zonas altas (jalcas altas y punas) y las zonas más bajas (jalcas bajas, zonas intermedias, pisos de valle y quebradas abrigadas). El corte se produce aproximadamente a los 3,600 m.s.n.m. Se podría haber hecho una distinción más precisa, especialmente en las zonas más bajas, pero no hubiera sido especialmente oportuno para la clasificacion de empresas, pues mientras que las empresas de altura se limitan en su mayor parte a una sola región ecologica, las ubicadas en zonas más bajas cubren con frecuencia varios pisos ecológicos. La distinción de más tipos ecologicos carteria, pues, en muchos casos al interior de las empresas. Analizaremos por separado las empresas situadas en las zonas altas y más bajas.

EMPRESAS DE ALTURA

Se situan en dos areas altiplánicas bastante bien definidas: la Meseta de Bombón y otras partes altas de los departamentos de Pasco, Junín y en menor medida Lima; y la zona altiplanica del Sur, o sea Puno y zonas altas de Cuzco y Arequipa. Sus caracteristicas generales son las siguientes:

a) Se orientan fundamentalmente a la cria de ganado ovino y en menor proporcion de vacunos y auquenidos. El principal producto es la lana y su principal destino la exportacion.

b) Su régimen de explotacion es de pastoreo extensivo. Aunque con grandes diferencias, su grado de modernidad tecnologica es en terminos generales mayor que el de aquellas empresas con explotacion ganadera extensiva situadas en zonas más bajas.

c) Las condiciones ecologicas dentro de las empresas son bastante homogéneas. Las posibilidades de complementacion ecologica son reducidas, lo que de un lado hace a estas empresas monoproductoras y, de otro, hace que los campesinos dependientes de ellas (asentados en la altura) dependan fuertemente del intercambio para cubrir su dieta.

d) La capacidad de absorcion de mano de obra por ha. (y tambien por unidad de capital) es muy reducida.

e) El proceso de trabajo está muy disperso en el espacio y reposa sobre un eje central: el pastor, que recorre las punas con sus puntas de ganado.

f) Hay una problemática especifica de gran importancia: la competencia por los pastos entre el ganado de los campesinos socios (huacho) y el ganado empresarial.

//..

3) La empresa o bien no realiza ninguna actividad agricola o ésta es muy reducida, consistiendo en algunos pastos cultivados en pequeñas areas particularmente adecuadas o en unas pocas has. de productos de pan-llevar. Los campesinos-socios si realizan en cambio cierta actividad agricola pero pequeña y orientada a la autosubsistencia.

Pese a compartir estas caracteristicas generales hay importantes diferencias entre estas empresas. Hemos distinguido cuatro tipos en funcion de consideraciones de tamaño, de articulacion empresarial y caracter de la anterior hacienda y del tipo de relacion existente entre las economias campesinas y la empresarial.

Tamaño

El tamaño, entendido como extension fisica, tiene aqui un sentido distinto a la Costa. La escala es mucho mayor. Lo cual es logico pues las empresas costeñas se asientan sobre terrenos de labranza bajos y con riego, mientras que las de puna se basan en pastos naturales de altura de muy escasa soportabilidad. (un estudio hecho por nosotros indica que una ha. de cultivo en la Costa equivale a 96.7 has. de pastos naturales en la Sierra, según un indice basado en el precio promedio de la tierra y en el valor bruto promedio de la producción en unas y otras tierras. Esto seria pues la variacion de la escala).

Si el tamaño es entendido como numero de socios o beneficiarios de la empresa, hay también aunque por distinto motivo, fuertes diferencias entre la Costa y la Sierra: el numero de beneficiarios por empresa (aunque no por ha.) es mayor en la Sierra que en la Costa. Esto obedece a que mientras que en la Costa en la mayor parte de los casos se consideran como beneficiarios a los trabajadores estables socios de las empresas, en la Sierra se da el titulo de beneficiarios y de socios a multitud de campesinos que no tienen trabajo estable en la empresa: ex-feudatarios que se mantienen en la posesion de sus parcelas (o de sus derechos de pastoreo) o bien miembros de comunidades o caserios cercanos que han sido asociados a la empresa con ciertos derechos a participar en los excedentes o en la gestión pero no en el trabajo. La inclusion de estos campesinos que no reciben ni trabajo estable ni nuevas parcelas de tierra, exagera gravemente el número de socios , lo que impide considerar este como criterio determinante del tamaño. La dificultad de conocer la cifra de trabajadores estables no permite tampoco utilizar el número de estos como criterio de tamaño.

Basandonos por tanto en la extension, hemos disntinguido las empresas grandes y las medianas y pequeñas. El limite fue fijado en 25,000 has. de pastos naturales. Hemos llegado a esta cifra de la siguiente manera: partimos de la unidad mínima de manejo ganadero en puna, estimada en 5,000 has.

..//

//..

en un estudio detallado del Ministerio de Agricultura, que sirvio de base para determinar el minimo inafectable para fundos ubicados en areas de pastos naturales (ver art. 49 del Reglamento de Tierras para la Reforma Agraria, D.S. No. 163-69-AP). Consideramos como empresas grandes aquellas que conducen directamente un área superior al triple de la unidad minima de manejo, o sea 15,000 has. Parte de los pastos de las empresas no son, sin embargo, conducidos directamente por ellas sino utilizados por el ganado huaccha de los campesinos. Suponiendo un 40% de pastos usados por el ganado huaccha, que es el promedio resultante de un detallado estudio sobre las empresas punañas elaborado por la Oficina de Planificacion de la Zona Agraria XII del Ministerio de Agricultura, la extensión resultante es de 25,000 has. (15,000 conducidas por la empresa, 10,000 por los campesinos).

Las implicaciones del tamaño sobre la marcha general de la empresa son semejantes a las descritas para la Costa y no es necesario repetirlas aqui, aunque los efectos son seguramente mayores en este caso debido a la mayor escala. En general, por otra parte, para el conjunto de empresa serranas (de zonas altas y más bajas) se cumple que cuando el tamaño es alcanzado a base de la unificación de fundos independientes, las consecuencias para el funcionamiento empresarial articulado son dramáticas, mayores sin duda que en la Costa.

Carácter de la Anterior Hacienda

La articulacion-desarticulacion empresarial está aqui tan estrechamente ligada al caracter de la hacienda (s) sobre la que se asienta la empresa, que es este caracter el criterio que corresponde utilizar aqui para clasificar las empresas segun modalidad de funcionamiento (centralizacion-descentralizacion, nivel de organizacion, identificación de los campesinos con ella) y su habilidad para reproducirse y depurarse como nucleo de producción capitalista. Hay un conjunto de condiciones fundamentales fijadas de antemano por la situación de las anteriores haciendas. Las mas importantes son seguramente las siguientes:

a) La importancia del ganado huaccha y el nivel de acceso de los campesinos a los recursos hacendales (ahora de la cooperativa o SAIS).

b) La organizacion del trabajo y en general de la explotación ganadera en forma que haga necesaria o no la presencia de un cuerpo tecnico-administrativo.

c) La existencia o no de una cierta infraestructura productiva y de servicios.

d) La mayor o menor importancia del salario como forma de retribucion a la mano de obra.

..//

//..

e) El grado de desarrollo tecnológico, y lo que esto supone en cuanto al conocimiento de técnicas de manejo ganadero por parte de los trabajadores y en cuanto a la propia riqueza de la empresa (especialmente por la calidad del ganado y las instalaciones).

Es claro que la pesada gravitacion de las condiciones de la antigua hacienda sobre el funcionamiento de la actual empresa, no es sino un reflejo de la incapacidad que hasta el presente han mostrado las nuevas organizaciones empresariales para modificar radicalmente las condiciones antiguas.

Para hacer operativo este criterio hemos distinguido, dentro de las empresas grandes, dos tipos: las constituidas en base a haciendas que tenian un nivel tecnologico ganadero apreciable, como por ejemplo la SAIS Ricotani en Puno; y las formadas mediante la reunion de haciendas ganaderas de escaso desarrollo ganadero, como por ejemplo la SAIS Huancavelica. Pensamos que esta clasificacion simple roza lo más importante que interesa destacar aqui: la capacidad o no de reproduccion empresarial y depuracion capitalista. Mientras que el primer tipo tiene ciertas condiciones favorables para reproducir la organizacion empresarial y eventualmente ir perfeccionandola desde el punto de vista de su mayor desarrollo capitalista, el segundo no.

Hay algunos casos intermedios en que se han adicionado fundos de escaso desarrollo empresarial a otros tecnologicamente mas adelantados, con la esperanza de que dentro de la nueva empresa los fundos mas modernos actuasen como polos de modernizacion irradiando su influencia a los otros. Ha sucedido sin embargo, más bien lo contrario.

Como las empresas grandes de puna no son muchas y hay bastante informacion sobre ellas no ha sido dificil clasificarlas. Algunas eran conocidas directamente de nosotros, para otras hemos recurrido a la consulta con técnicos del Ministerio de Agricultura, especialmente de las Zonas Agrarias XII y X. No se ha tomado ningun indicador especifico para evaluar el nivel tecnologico de las ex-haciendas, recurriéndose a una evaluacion de conjunto de la informacion disponible en cada caso, en la que se ha dado bastante peso a la disponibilidad o no de ganado fino en una magnitud apreciable.

Para las empresas medianas y pequeñas no hemos considerado conveniente establecer una distinción paralela a la que se acaba de explicar. En parte por la dificultad de disponer de la informacion que hiciese la clasificacion posible en la practica.

En una ampliacion posterior de nuestra tipologia podria quizas establecerse tal distincion para estas empresas.

..//

Relación entre las economías campesinas y la economía empresarial

Este criterio se liga estrechamente al anterior, pero hemos preferido considerarlo aparte. Concretamente nos limitamos aquí a observar el carácter del "asedio" campesino-ganadero al que están sometidas las empresas de altura. La distinción de Baraona para las empresas ecuatorianas entre "asedio interno" y "asedio externo" resulta aquí muy oportuna. La problemática de la empresa varía según que la competencia por el uso de los pastos proceda de los campesinos-socios asentados dentro de ella (asedio interno) o de los campesinos asentados en áreas circundantes, frecuentemente comunidades (asedio externo).

Allí donde el asedio externo era poderoso, el Estado se ha visto forzado a establecer mecanismos para relajar la presión (mediante la participación en excedentes y en la gestión) pero manteniendo la unidad y continuidad de la unidad productiva (o sea sin repartir tierras), sobre todo cuando el desarrollo tecnológico era importante. Este es, por ejemplo, el caso típico en las SAIS de la Sierra Central. Los mecanismos introducidos no han garantizado sin embargo el levantamiento del asedio. La tensión se mantiene, y las empresas viven en una situación de amenaza exterior suspendida.

Cuando lo dominante era el asedio interno, la empresa se ve amenazada desde su interior, aunque sólo sea por el propio crecimiento vegetativo del ganado huaccho. Aunque normalmente más pacífico, este asedio no es por ello menos inexorable.

Asedio interno y externo no son mutuamente excluyentes. Normalmente conviven, aunque en distintas formas y combinaciones. Bajo el régimen de hacienda los posibles conflictos entre los asediantes "de dentro" y "de fuera" estaban mediados por la presencia del hacendado. Bajo la cooperativa o SAIS el conflicto es más directo. Una vía espontánea de canalización, cada vez más extendida, es el arrendamiento privado de pastos de la empresa por campesinos "de dentro" a campesinos "de fuera", entre otro conjunto de medios diversos por los que los campesinos exfeudatarios que usufructúan recursos de la empresa permiten participar de ellos a campesinos "de fuera" a cambio de una retribución o alguna otra ventaja.

Ambas formas de asedio se presentan de una u otra manera, y en mayor o menor grado, en la mayor parte de las empresas de altura, constituyendo así un elemento contradictorio de gran importancia en la reproducción empresarial. El criterio resulta particularmente útil para clasificar un tipo particular de empresas donde el asedio externo constituye un elemento fundamental: las grandes SAIS de la Sierra Central (Túpac Amaru, Cahuide y Pachacútec).

//..

Se trata de gigantescas empresas ganaderas de altura (263,192 has. la SAIS Cahuide, 243,174 la Tupac Amaru y 92,523 la Pachacutec), organizadas sobre la base de modernas sociedades ganaderas altamente tecnificadas. El fuerte asedio externo a que las antiguas negociaciones ganaderas estaban sometidas, que se tradujo en vastos movimientos campesinos y tomas de tierras, llevó a que el Estado introdujera los mecanismos de relajación de la presión a que antes aludimos, organizando la adjudicación de las tierras bajo la forma de SAIS. La riqueza de estas empresas, que permite la existencia de excedentes redistribuibles, la fortaleza de las organizaciones comunales asociadas a estas SAIS y la propia historia anterior de reivindicación de estas tierras, hace que estos mecanismos operen aquí en una medida mucho mayor que en otras empresas organizadas también bajo la forma de SAIS. Lo que no significa que ellas puedan efectivamente conseguir la disolución de la contradicciones latentes. La presión del asedio externo, la operación efectiva de los mecanismos de compensación, y la situación de vanguardia de estas tres empresas por su alto nivel tecnológico y su gran tamaño, nos han llevado a agruparlas en una categoría especial, separándolas de las otras empresas grandes constituidas sobre la base de haciendas que tenían un nivel tecnológico apreciable, pero donde el asedio externo no es tan fuerte, los mecanismos de compensación no se han establecido o de haberse establecido no operan en forma tan organizada, y el nivel de desarrollo tecnológico no es tan alto.

Las condiciones de reproducción de estas tres SAIS son peculiares. De un lado, su propia riqueza (en términos por ejemplo de la relación capital-hombre), su rentabilidad, el alto grado de centralización de las tierras y de organización empresarial y la identificación de los trabajadores estables, proporcionan buenas condiciones para su reproducción. Pero, de otro, la presión externa de las comunidades vecinas (muchas de las cuales son socias) supone una amenaza permanente, que puede fácilmente dar lugar a invasiones o incluso, si las circunstancias son favorables a los comuneros, a su destrucción y al reparto de sus pastos y ganado.

Las empresas de altura quedan, pues, clasificadas en cuatro tipos: Las grandes SAIS de la Sierra Central (tipo 7); las empresas grandes constituidas sobre la base de haciendas que tenían un nivel tecnológico apreciable (tipo 8); las empresas grandes constituidas mediante la reunión de haciendas ganaderas de escaso desarrollo tecnológico (tipo 9); y las empresas ganaderas medianas y pequeñas (tipo 10).

EMPRESAS DE ZONAS MAS BAJAS

Son las más numerosas y se encuentran todo a lo largo de la cordillera andina peruana. Como indicamos, incluimos aquí jalcas bajas, zonas intermedias, valles y quebradas abrigadas. Las características generales de estas empresas son las siguientes:

//

//..

a) Se produce (de diversas maneras) una integración entre la actividad agrícola y la ganadera. Aunque hay empresas donde la actividad propiamente empresarial es puramente agrícola, los campesinos socios suelen desarrollar sin embargo actividades ganaderas por su cuenta (lo que no sucede en la Costa, salvo pequeñas crianzas domésticas de aves y chanchos). Por otro lado, hay algunas empresas cuya actividad es casi exclusivamente ganadera pero donde los campesinos miembros desarrollan actividades agrícolas de mayor envergadura que en las empresas altas.

b) La actividad ganadera es aquí principalmente vacuna mas que ovina, suele ser extensiva, que a veces es intensiva, como en los establos lecheros de algunas empresas cajamarquinas o de otras cuzqueñas.

c) La heterogeneidad ecológica dentro de las empresas suele ser grande. Con frecuencia cubren varios pisos ecológicos, lo cual lleva a un ramillete mas variado de producción, introduce ciertas posibilidades de complementariedad en los cultivos de los campesinos socios, pero dificulta grandemente la articulacion empresarial.

d) La producción se orienta al mercad interno.

e) Se han formado en su mayor parte sobre haciendas tradicionales con escaso desarrollo capitalista y nivel tecnológico bajo, aun cuando en las zonas de piso de valle se hubiera producido con frecuencia la incorporacion de algunas tecnicas modernas y relaciones de trabajo mas marcadamente capitalistas.

f) Cuando se trata de empresas agricolas o dedicadas a la ganaderia intensiva que cubren varias alturas, las zonas mas bajas, con mejores tierras, mayor asalariamiento de la mano de obra y cultivos mas comerciales suelen concentrar la parte centralizada de la empresa. Una tendencia bastante general es que las zonas mas altas ligadas a la ganaderia y a cultivos de subsistencia en manos de los ex-feudatarios socios tiendan a recluirse en si mismas, desligándose de la organización empresarial en la práctica. Esto, que no sucedia bajo el regimen de hacienda, con frecuencia da lugar a escasez de mano de obra en las partes bajas.

g) El asentamiento de la población es mas estable que en las empresas de altura, lo mayor dependencia de la agricultura. La diferenciacion de este campesinado es menos dinámica que la de los campesinos-pastores de las empresas altas.

h) No existe un cuerpo tecnico-administrativo fuerte que tenga el control de la empresa.

.//

En términos generales, el desarrollo capitalista es aquí menor que en las empresas altas; las posibilidades de reproducción empresarial y de afianzamiento de una racionalidad capitalista son también menores.

Cabe observar aquí, de pasada, que las empresas ganaderas tienen en general ventajas para su reproducción sobre las agrícolas, pues la explotación ganadera introduce una cierta inercia y asegura ingresos más estables que la agrícola. La actividad agrícola tiene, también, requerimientos mayores de mano de obra y exige más trabajo en común y una división del trabajo más estricta que la actividad ganadera extensiva. Por otra parte, la reproducción de la actividad empresarial ganadera puede basarse exclusivamente en decisiones negativas de conservar el ganado poseído en común, mientras que la agrícola exige decisiones positivas de roturar y sembrar. Tanto la empresa agrícola como la ganadera se basan en el mantenimiento en común de un activo: en un caso la tierra, en el otro el ganado (más los pastos). Es más fácil que los campesinos socios deciden apropiarse de la tierra empresarial que del ganado empresarial. En el primer caso puede que sientan recuperar con ello a algo que tienen derecho, en el segundo seguramente sentirán que se están apropiando de algo que no les pertenece. El respeto a la propiedad de la tierra (recurso natural) es mucho menor que el respeto a la propiedad de semovientes. La amenaza a la reproducción de las empresas ganaderas procede sobre todo de la competencia por el uso de los pastos, y complementariamente la falta de atención adecuada al ganado empresarial que lo pueda llevar a una paulatina merma.

Hemos distinguido aquí tres tipos de empresas.[14] El primero lo integran unas pocas empresas de tamaño grande dedicadas a la explotación vacuna extensiva, que habían alcanzado un cierto nivel de desarrollo tecnológico bajo el régimen de hacienda. Se encuentran en la Sierra Norte. Tres de ellas (la CAP Udima, la SAIS Tahuantinsuyo y la SAIS José Carlos Mariátegui) se asientan sobre haciendas que dependían de complejos azucareros costeños, y eran fuente de abastecimiento de carne, crías para engorde, algunos artículos de panllevar y, en ocasiones, mano de obra. Otra empresa de este tipo pero no ligada a ninguna explotación azucarera es La Pauca en Cajamarca.

La existencia de un capital ganadero de importancia hace que se mantenga el núcleo empresarial en funcionamiento. Sin embargo, la organización interna y el manejo ganadero claramente han empeorado y la situación económica es mala, en buena parte como resultado de la descapitalización practicada por los hacendados antes de la expropiación. Las empresas se limitan cada vez más al manejo del capital ganadero que les fuera adjudicado. La descentralización es muy fuerte y más del 50% de las cabezas de ganado dentro de las tierras adjudicadas a las empresas pertenecen a los campesinos. La base de estas empresas son sobre todo pastos en tierras de jalca, aún cuando integran varias alturas.

Los otros dos tipos se ubican en valles interandinos, en areas intermedias y en quebradas bajas. Se dedican a la ganadería intensiva o semi-intensiva o a la agricultura.

El criterio que hemos utilizado para distinguirlas es la existencia o no en su interior de algún nucleo o núcleos con un cierto grado de articulacion empresarial.

Alli donde estos nucleos existen, la tendencia suele ser a que se independicen. La reproducción empresarial va entonces acompañada de la separacion práctica de las areas centralizadas y descentralizadas. Esto conduce a una cierta depuracion de la racionalidad capitalista: sobre las areas centralizadas que abarcan casi siempre las mejores tierras (por ejemplo, tierras planas con riego en piso de valle) y contienen la mejor de la infraestructura, plantaciones y equipamiento dejado por el hacendado, se va en la práctica conformando una nueva empresa, que debe funcionar a partir de sus propias fuerzas, sin acceso a rentas precapitalistas, cubriendo con el salario la mayor parte de la reproduccion de su fuerza de trabajo y acumulando a partir de sus ganancias. Este proceso solo es previsible que se produzca con éxito alli donde existan algunas ventajas naturales importantes y donde el asedio campesino no sea particularmente fuerte.

Alli donde no existan núcleos de articulacion empresarial de cierta envergadura (aunque no sea grande), las posibilidades de constituirlos son muy pequeñas o nulas. Lo que aquí domina es la tendencia a la afuinizacion, o sea a la transformacion en la práctica de estas empresas en áreas de campesinado parcelario libre. Por supuesto, el hecho mismo de que la propiedad de la tierra este en poder de una cooperativa o SAIS, la existencia de ciertos organismos de gobierno formalmente reconocidos (Consejo de Administracion, Comités, Asamblea General, etc.), la posible presencia de un gerente o administrador, la existencia aquí y alla de unas pocas tierras y un cierto ganado directamente administrados por la empresa, y la posible presencia de funcionarios publicos, todo ello introduce una serie de relaciones campesinos-empresa y un conjunto de especificaciones que no se presentan en areas de propiedad campesina libre en las que no hay empresas formalmente constituidas.

No es razonable esperar que en estas empresas el desarrollo del capitalismo se produzca mediante la constitucion de nucleos empresariales grandes de produccion capitalista en gran escala con agrupaciones significativas de obreros agricolas asalariados. El capitalismo, de desarrollarse, lo hará aquí mas bien en pequeña escala y a partir de la diferenciacion y pequeña articulacion campesina, en forma semejante a lo que sucede en otras areas de campesinado parcelario.

Las empresas serranas de zonas bajas quedan así clasificadas en tres tipos: empresas grandes constituidas sobre haciendas dedicadas a la explotación vacuna extensiva que tenían un cierto nivel técnico ganadero (tipo 11); empresas de valle interandino, de zonas intermedias o de quebrada baja, donde existe un núcleo (o núcleos) con un cierto grado de articulación empresarial (tipo 12); y empresas de valle interandino, de zonas intermedias o de quebradas bajas, desarticuladas, donde no existe un núcleo de desarrollo empresarial (tipo 13).

OTRAS EMPRESAS SERRANAS

Menos considerado un último tipo de empresas serranas: aquellas cuya operación se encuentra ligada a alguna organización corporativa campesina, especialmente una organización comunal. Se encuentran aquí las empresas comunales, las cooperativas comunales y algunos grupos campesinos. No todas las empresas y cooperativas comunales pueden entrar aquí, sin embargo, ya que muchas de ellas tienen una existencia puramente ficticia, al igual que muchos grupos campesinos. Nos referimos exclusivamente a aquellos que tienen un cierto grado de funcionamiento empresarial en la práctica.

Estas empresas vinculadas a formas de organización campesinas de tipo comunal, existen en casi toda la Sierra, aunque el número de las que efectivamente operan no es muy grande. Se dedican a distintas producciones y se ubican en distintas regiones ecológicas. Tienen importantes diferencias entre sí, pero tienen ciertas características particulares interesantes en común. Las más importantes son las siguientes:

a) No se forman a partir de un núcleo empresarial anterior ni de un régimen previo de hacienda con elementos de naturaleza patronal-terrateniente (salvo quizás en el caso de algunos grupos campesinos).

b) Hay una cierta organización corporativa campesina (de tipo comunal) en su base, en cuyo interior se gesta la empresa. Esta no surge pues a partir de la afiliación voluntaria por razones de conveniencia económica estrictamente privada de campesinos parcelarios independientemente entre sí, sino que nace del seno de una microsociedad campesina estructurada y con elementos de diferenciación interna en su seno.

c) Aunque en la mayoría de los casos estas empresas son producto de esfuerzos de promoción por parte del Estado, más que de una decisión surgida desde la base, tienen, sin embargo, en aquellos casos en que llegan a operar más o menos establemente, un grado de autonomía más alto que el de otras empresas, un mayor nivel, por decirlo así, de asociación voluntaria y un cierto número de campesinos (muchas ve-

//..

ces, aunque no siempre, los más ricos de la localidad) interesados activamente en su funcionamiento. En otros términos, aquí la organización empresarial mínima difícilmente puede ser impuesta (o mantenida) desde afuera, por el esfuerzo de funcionarios públicos. Si hay resistencia generalizada a su funcionamiento, si no existe, hasta cierto punto, un acto volitivo de los campesinos locales o de un grupo de ellos, la organización empresarial o no llega a constituirse o muy pronto deja de operar (entre otras cosas por el simple hecho de que no existía previamente una tradición empresarial; no había por ejemplo tierras hacendadas o rondda hacendal, ni peones acostumbrados a trabajar para la empresa señorial).

d) En su operación se articulan elementos de la racionalidad económica capitalista con otros propios de una racionalidad campesina-comunal. Así, por ejemplo, puede que se combinen formas salariales con formas tradicionales de trabajo gratuito (faenas) aportado por los comuneros en favor de la empresa, como puede también combinarse el pago en salario con la participación en especie en el producto. Es también frecuente que se dedique parte de los beneficios obtenidos a obras en favor de la comunidad (caminos, escuelas, iglesias, fiestas, tendido eléctrico, etc.).

e) El crédito es absolutamente fundamental. Es el capital y el motor empresarial. En su gran mayoría, estas empresas se han constituido en torno a un crédito concedido para iniciar un cierto proyecto (Una lechería o quesería, la compra de algún ganado más el sembrío correspondiente de pasto, la siembra de algunas hectáreas de algún cultivo comercial, el establecimiento de una granja avícola o porcina, etc.). Este crédito-proyecto es un vehículo principalísimo de desarrollo de la racionalidad capitalista. El proyecto, en primer lugar necesita de ciertas especificaciones técnicas para poder ser financiado. La evolución del préstamo implica que la producción debe ser, en su mayor parte, al menos, para la venta. El crédito implica también que se deba realizar una cierta ganancia, que como mínimo debe bastar para pagar el interés. Supone además un registro sistemático de ingresos y gastos, costos de producción, etc., o sea un rudimento al menos, de contabilidad capitalista. El crédito incluye también, por lo general el trabajo asalariado, en la medida en que en el proyecto habrá normalmente consignado un cierto monto para pago de salarios. En definitiva, la articulación capitalismo-precapitalismo adquiere aquí la forma de una articulación campesinado comunal-crédito proyecto.

Hay un elemento contradictorio central, que signa la capacidad de reproducción: la propia lógica del desarrollo capitalista va disolviendo las premisas sobre las que las empresas se asientan. Si el proyecto tiene éxito y

la empresa prospera, poco a poco irán desapareciendo los elementos propiamente campesino-comunales y acentuándose los capitalistas; pero, esto tropieza con el sistema campesino-comunal en el medio del cual la empresa emerge y opera y a cuyo servicio debería estar, así como con el manejo y control empresarial por parte del campesinado local. Dos resultados parecen probables: o bien esta contradicción hunde a la empresa en una crisis insalvable o bien, la organización económica es absorbida por un grupo reducido (quizás familiar) de campesinos diferenciados locales, quella explotan en su propio beneficio, convirtiendola en la práctica en patrimonio y terreno de operaciones privadas de un sector local privilegiado.

C. CEJA DE SELVA

Las características globales de las empresas de ceja de selva pueden resumirse del siguiente modo:

a) Se encuentran en una zona de frontera agrícola, por lo general con abundancia de tierras, con condiciones climáticas y ambientales difíciles y con problemas de atracción de mano de obra (no hay campesinos sin tierra asentados en la zona o los hay en escaso número).

b) Se dedican a cultivos comerciales con mercados de exportación bastante dinámicos.

c) La mano de obra, en su mayoría de procedencia serrana, se ha asentado sólo recientemente.

d) Existe bastante homogeneidad ecológica dentro de las empresas y no hay grandes diferencias de tipo y calidad entre las áreas centralizadas y descentralizadas.

e) Utilizan mucha mano de obra eventual migrante.

La primera distinción a introducir aquí se refiere al carácter colonizador o no de las empresas, o sea a que se asienten sobre haciendas donde se habían ya incorporado tierras vírgenes al cultivo y se había establecido una cierta organización social, o que se trate de empresas formadas con el propósito de ganar nuevas tierras.

Dentro del primer caso - empresas no colonizadoras - hemos distinguido dos tipos :

Primero, son empresas formadas sobre haciendas que funcionaban bajo un sistema tipo plantación, caracterizado por : el asalariamiento de la mano de obra (aunque ligado a la conducción privada de parcelas dentro o fuera de la empresa, por parte de los trabajadores y a un régimen de contratación eventual de migrantes); fuerte inversión de capital; tecnología bastante desarrollada, incluyendo la existencia de plantas de beneficio; producción especialmente para la exportación y una buena red de contactos con el exterior; y existencia de un cuerpo técnico-administrativo estable.

Hay solamente unas pocas empresas de este tipo. Se dedican al té y al café y se encuentran en las zonas de La Convención Chanchamayo y Tingo María. El segundo tipo lo constituyen un conjunto de empresas con características no siempre estrictamente semejantes, organizadas sobre haciendas que colonizaron áreas de montaña mediante la entrega de tierras para su mejora a campesinos venidos de la sierra, bajo el sistema de mejoreros y contratistas en Chanchamayo y de arrendires y allegados en La Convención.

En Chanchamayo, las haciendas operaban de una forma más centralizada. Las relaciones salariales tenían mayor importancia y las parcelas individuales eran

..//

más pequeñas, mientras que en La Convención el pago de servicios en trabajo era de gran importancia para las parcelas de los feudatarios eran mayores.

En ambos lugares las empresas constituídas a raíz de la reforma agraria están poco articuladas y funcionan en forma precaria. Las explotaciones parcelarias de las áreas descentralizadas tienen mayor importancia y mayor dinamismo que la explotación propiamente empresarial. En La Convención esto obedece al propio carácter altamente descentralizado de las antiguas haciendas, a la presencia de cultivos rentables (como café, coca y frutales) en las parcelas de los campesinos socios, y al alto nivel de organización política y gremial del campesinado, utilizada para reforzar su posición de campesinos comerciales independientes. En Chanchamayo, aunque las empresas tenían como punto de partida las áreas centralizadas de las haciendas, más importantes que en La Convención, no han sido sin embargo capaces de lograr una articulación empresarial significativa. Las áreas centralizadas han tendido a debilitarse con un desarrollo concomitante de las economías campesinas internas a la empresa, que se expanden no sólo mediante la incorporación de nuevas tierras sino también mediante la utilización privada de las tierras centralizadas. Se añade en el caso de Chanchamayo la circunstancia particular de que la R.A. o bien no ha afectado a las empresas más centralizadas o capitalizadas o las ha afectado pero sólo en sus áreas marginales.

Debemos referirnos por último a las empresas de tipo colonizador. Se repiten aquí las mismas características que observamos en el caso de la costa: no heredan un sistema anterior de haciendas; tienen que hacer un esfuerzo especial para desarrollar nuevas tierras; tienen que cohesionar el grupo social; nacen como resultado de una cierta tutela estatal; los socios colonos tienen procedencias dispares y disponen de escasos recursos; alta tasa de rotación de socios y fuerte endeudamiento. Se añaden algunos problemas especiales como el alejamiento de los centros comerciales, las dificultades de transporte y las condiciones inhóspitas de las zonas en las que se ubican. Se encuentran dispersas en varios lugares de la Amazonía y su importancia económica es reducida.

Las empresas de ceja de selva quedan pues clasificadas en tres tipos: empresas constituídas sobre haciendas con características de plantación tropical (tipo 15); empresas constituídas sobre haciendas con escaso nivel tecnológico que se basaban en un sistema de arrendires-aparceros (tipo 16); y empresas de colonización tropical (tipo 17).

José María Caballero
Arturo Chávez
IEP - agosto 1978

UNA TIPOLOGIA DE LAS EMPRESAS PERUANAS DE REFORMA AGRARIA

I. CRITERIOS DE CLASIFICACION UTILIZADOS

1. Región Natural
2. Tamaño
3. Articulación Empresarial
4. Carácter de Economía de Plantación
5. Carácter de la anterior Hacienda
6. Ubicación Ecológica
7. Relación entre los intereses de la Economía Campesina y de la Economía Empresarial
8. Carácter Colonizador
9. Vinculación con la Organización Comunal

II. TIPOLOGIA

No. del Tipo	Nombre del Tipo	Criterios
	REGION COSTA	
01	Empresas Basadas en Haciendas con carácter de Plantaciones Agroindustriales (Complejos Azucareros)	1, 4
02	Empresas Grandes, empresarialmente articuladas (Tipo CAP Sta. Margarita, Ica)	1, 2, 3
03	Empresas Medianas y Pequeñas, empresarialmente articuladas.	1, 2, 3
04	Empresas Grandes con problemas de articulación empresarial (Tipo CAP Herbay, Cañete).	1, 2, 3
05	Empresas Medianas y Pequeñas con problemas de articulación empresarial.	1, 2, 3
06	Empresas Colonizadoras de Zona Desértica (tipo CAPs S. Lorenzo, Piura)	1, 8

..//

No. del Tipo	Nombre del Tipo	Criterios
	REGION SIERRA	
	A. Empresas Ganaderas de Puna	
07	Las grandes SAIS de la Sierra Central	1,2,3,6,7
08	Empresas Grandes constituídas sobre la base de haciendas que tenían un nivel tecnológico ganadero aprovechable (tipo SAIS Tupac Amaru, Puno)	1,2,3,5,6
09	Empresas Grandes constituídas mediante la reunión de haciendas ganaderas de escaso desarrollo tecnológico (tipo SAIS Huancavelica)	1,2,3,5,6
10	Empresas Ganaderas Medianas y Pequeñas	1,2,6
	B. Empresas de Jalca, de Zonas Intermedias y de Valle	
11	Empresas Grandes constituídas sobre haciendas dedicadas a la explotación vacuno extensiva que tenían un cierto nivel técnico ganadero (tipo SAIS Tahuantinsuyo, Huancavelica)	1,2,5,6
12	Empresas de Valle Interandino, de Zonas Intermedias o de Quebrada Baja donde existe un núcleo (o núcleos) con cierto grado de articulación empresarial (tipo CAPs del Valle Sagrado de los Incas)	1, 3, 6
13	Empresas de Valle Interandino, de Zonas Intermedias o de Quebrada Baja desarticuladas, donde no existe un núcleo (o núcleos) de desarrollo empresarial (tipo Ayacucho).	1, 3, 6
	C. Otras Empresas Serranas	
14	Empresas cuya organización está ligada a la organización comunal (tipo Empresas Comunales)	1, 9
	REGION CEJA DE SELVA	
	A. Empresas constituídas sobre haciendas con tierras ya incorporadas al cultivo	
15	Empresas constituídas sobre haciendas con características de plantación tropical (tipo CAP Huyro, La Convención).	1, 4

//

No. del Tipo	Nombre del Tipo	Criterios
16	Empresas constituídas sobre haciendas con escaso nivel tecnológico, basadas en un sistema de arrendires-mejoreros	1,5
	B. Empresas constituídas en terrenos vírgenes	
17	Empresas de Colonización Tropical	1,8

..*.*.*.*.*