

Nueva Antropología 19

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES

LOS MERCADOS EN EL CONTEXTO URBANO Y RURAL

Sistemas de mercado interno como mecanismos de articulación social, SIDNEY MINTZ * El estudio económico de los sistemas de mercado: modelos de la geografía económica, CAROL A. SMITH * Un carnero por un saco de papas: aspectos del trueque en la zona de Chaupivaranga, Pasco, ENRIQUE MAYER * Productos agrícolas y el tianguis en Ciudad Guzmán, Jal., VERONICA VEERKAMP * El proceso de diferenciación social y económica entre los comerciantes de un mercado municipal urbano, SILVIA LAISON Y JOSEFINA ARANDA * Consumo y cooperación doméstica en los sectores populares de Guadalajara, Jal., PATRICIA ARIAS * Bibliografía sobre mercados con especial referencia a la comercialización de productos agrícolas, VERONICA VEERKAMP *

DOCUMENTOS

Acerca de la medicina tradicional

Un carnero por un saco de papas: aspectos del trueque en la zona de Chaupiwara, Pasco*

Enrique Mayer

Instituto Indigenista Interamericano

INTRODUCCION

En 1969, muchos de los campesinos de Tángor tuvieron una mala cosecha de papas y estaban muy preocupados. La mala cosecha les planteaba varios problemas: satisfacer las necesidades de alimentación de sus familias, cumplir con las obligaciones de trabajo y con las obligaciones sociales que habían contraído. Porque en Tángor, cada vez que un agricultor invita a un

compañero a ayudar en el trabajo en forma recíproca, o contrata a un peón, es necesario servirles papas sancochadas (cocidas) y un *llocro* de papas (guisado). Como obligación social, se acostumbra agasajar a parientes y amigos con una buena "comilona", donde es indispensable servir papas especialmente escogidas por su gran tamaño y buen sabor.

Un agricultor decía que "sembré papas y coseché uvas", refiriéndose con sarcasmo al reducido tamaño de las papas cosechadas. Otro señalaba que ni siquiera había hecho el trabajo de cosechar dos chacritas (pequeñas porciones de tierra cultivadas), porque hubiera sido más difícil sacarlas y la cosecha no recuperaría ni siquiera la semilla sembrada.

* Este trabajo apareció publicado en *Actas y Memorias del XXXIX Congreso Internacional de Americanistas (1971)*, vol. 3, pág. 184-196, Lima, Perú. Con autorización del autor se publica una versión revisada por Patricia Arias.

Sin embargo, los tangorinos no dejaron de consumir papas ese año. La manera como lo lograron forma parte de la exposición de este trabajo.

Tángor es una de las 26 comunidades campesinas de la quebrada de Chaupiwaranga, en la zona de Pasco y Huánuco, Perú. Es uno de los valles, que forman el Alto Hualлага. Este empieza en las altas punas cerca de Lauricocha, a escasos kilómetros de donde nace el río Marañón. Siguiendo el curso del río, hacia el noreste, se forma una honda y angosta quebrada interandina. A ambos lados del río, en las faldas de los cerros, se encuentra una serie de poblaciones, entre ellas, Tángor, ubicadas a unos 2 500 m de altura. Estas comunidades se sitúan entre la capital de la provincia, Yanahuanca (3 000 m de altura) y la ciudad de Ambo (2 000 m de altura).

Cada una de las comunidades, y cada uno de los agricultores, procura tener un acceso suficiente a las principales y diferentes zonas ecológicas: *Yunga*, en el fondo de la quebrada; *Quechua* o *Jalga*, zona templada en las faldas de los cerros, y *Suni* o *Puna*, altura para el pastoreo del ganado. A través del control y el trabajo en todas estas zonas ecológicas, los campesinos obtienen los productos que requieren para el consumo (F.C.E.C.S. 1969: 112). Así, en Tángor, cada familia tiene suficientes chacras de papa de "altura" de la región *Suni*, donde

se producen las "harinosas", que son las favoritas por su buen gusto. Tiene también tierras de *Quechua*, que son trabajadas mediante un sistema de rotación. El primer año, después del descanso, entran las papas "principales"; el segundo, las "primerizas"; el tercero, las "ocas", "ollucos" y "habas"; el cuarto y en algunos casos también el quinto año, se siembra trigo, para luego hacer pasar las tierras al descanso durante unos 6 ó 7 años. Esto significa que el agricultor trabaja simultáneamente en chacras ubicadas en cinco sectores diferentes, que cambian de lugar a medida que las nuevas chacras son sacadas del descanso y las de trigo entran a descansar. Las propiedades individuales que trabaja cada familia están distribuidas por todas las tierras laborables del pueblo; propiedades extremadamente fraccionadas en "pedazos", de las que por lo menos la mitad, están en descanso.

Además, todas las familias tangorinas tienen tierras de maíz en las *Yungas*, que se trabajan entre 7 y 10 años, antes de dejarlas descansar. Allí producen maíz, calabaza, y una especie de frijol llamado *numia*. Los pedazos en descanso se aprovechan para pastorear burros, vacas, carneros y cabras. Teóricamente, cada comunidad es autosuficiente en todas sus necesidades agrícolas. Sin embargo, debido a la distribución de los recursos naturales en la región, las comunidades se especializan en algunos de los productos de la región ecológica de la

que están mejor dotados, y producen un excedente más allá del consumo local. Así, por ejemplo, hay pueblos que aprovechan las punas para producir un excedente de ganado, mientras que Tángor, mejor dotado de tierras de *Yunga*, prefiere especializarse en la producción de maíz, y no en papas ni ganadería (sin excluir este cultivo y crianza). La junta comunal de Tángor alquila sus tierras de puna a comuneros de pueblos vecinos especializados en la ganadería.

La cosecha que les falló a los Tangorinos fue la de papas "principales", mientras que las otras no fueron tan malas ese año. Hubo también algunos agricultores que obtuvieron una cosecha regular de papas "principales". Ese año había llovido excesivamente y sólo aquellos agricultores que sembraron temprano en la temporada obtuvieron una producción adecuada; los que se retrasaron, fueron los que no tuvieron éxito. Además, parece ser que las tierras han perdido gran parte de su fertilidad y se encuentran contaminadas con plagas que "terminan con la cosecha", como lo expresaba, preocupado, un campesino.

LAS ESTRATEGIAS ANTE LA CRISIS

Uno de ellos, Don Eulogio, desapareció del pueblo por unos quince días, y al regresar, me contó que había ido a los pueblos río arriba, donde la cosecha de papas recién había comenzado,

y donde había obtenido unos cuatro sacos de papas "para el gasto". Don Eulogio fue el primero en ir a la zona de cosecha a explorar las posibilidades de conseguir papas. Según cuenta, fue primero al mercado de la ciudad de Yanahuanca, donde se informó de los pueblos que estaban en "cosecha". Supo que en Yanacocha y los anexos de la comunidad de Yanahuanca estaban cosechando, y Don Eulogio recordó que en Yanacocha tenía un amigo con el que había hecho negocios en años anteriores.

Con algunas calabazas maduras y una media arroba de "choclos" (elotes) se dirigió a la casa de su amigo yanacochino. Este efectivamente estaba cosechando y su casa estaba cerrada. Don Eulogio se fue entonces hasta la misma chacra de papas, a unas dos horas de camino, más allá del pueblo, en las alturas. Allí acampaba su amigo. Don Eulogio trabajó ayudándole en la cosecha, y la forma de pago fue que, por cada día de trabajo, el yanacochino le daba medio saco de papas o, como lo expresaba Don Eulogio, dos días por saco. El valor monetario de esta ayuda era de 60 soles¹ por día, ya que las papas se vendían a 120 soles por saco. Esta forma de pago tiene el nombre de "*allapakuy* (ayudar a cosechar) y es "costumbre". Costumbre quiere decir usos antiguos basados en obligacio-

¹ Los precios y salarios corresponden al año de 1969.

nes recíprocas que tienen vigencia actual para los tangorinos y todos los *chaupiwaringinos*. Don Eulogio tenía así, ciertos "derechos" basados en "costumbre". Con las calabazas y los choclos que llevó, se ganó la aceptación del amigo, quien por la costumbre de *yawasinakuy* se vio obligado a recibirle bien. Los choclos y las calabazas todavía no maduraban en Yanacocha, y fueron bien recibidos por ser una variación en la dieta de la temporada. Este presente obligó a su amigo a reciprocarse en alguna forma a Don Eulogio. Pero esto va más allá de la obligación de hacerse regalos mutuos como acostumbramos en nuestra cultura. En su caso, ambos entendieron que Don Eulogio pedía implícitamente ser recompensado con una fuerte cantidad de papas.

A pesar de que el yanacochino podría, con mayor conveniencia monetaria, haber recogido solo las papas, o haber contratado un peón por apenas 12 soles diarios, la "costumbre" le obligó a aceptar la ayuda de *allapakuy* de Don Eulogio: era difícil rechazar a un extraño de otro pueblo que venía a pedir ayuda cuando estaba en dificultades debido a la falla de la cosecha. Obligación moral, basada en reciprocidad, porque no sería raro que en un futuro fallara una cosecha en Yanacocha, con lo cual él mismo tendría que ir a buscarse las papas en otros pueblos, inclusive quizá Tángor.

Al amigo de Don Eulogio le con-

venía también la ayuda de Don Eulogio, debido a la escasez de peones del pueblo que se suscita durante la cosecha. Todos los de un pueblo cosechan al mismo tiempo, y el que se atrasa, corre el riesgo de perderla por los daños que causan los animales de las chacras vecinas. También se corre el riesgo de que las inclemencias del tiempo hagan más difícil la cosecha, y la misma demora retrase las otras labores agrícolas pendientes. En fin, era un arreglo de mutua conveniencia, basado en prácticas antiguas que relacionan a los habitantes de unos pueblos con otros.

El éxito que tuvo Don Eulogio fue muy comentado por los demás tangorinos. Más y más personas viajaron al sur a buscar papas, y el movimiento se convirtió en un verdadero éxodo: algunos viajaban en camión, y otros arreaban burros desde Tángor. No todos los tangorinos obtuvieron sus papas en *allapakuy*. Otros fueron a comprar las papas con dinero, aunque pagando menos que los mayoristas compradores de papas, ya que las compraban directamente en las chacras y, de esta manera, podían descontar el valor del flete de la chacra a la carretera. Además, los tangorinos compraban las papas más pequeñas y las que estaban un poco agusanadas. La misma obligación de prestar ayuda a campesinos que les ha fallado la cosecha, contribuyó a que se las vendieran más baratas.

Otros fueron con burros desde

Tángor, y se contrataban como fleteros para llevar las papas de las chacras hasta las casas de sus dueños en el pueblo, o a la carretera. El pago también lo recibían en papas, en vez de dinero.

Algunos tangorinos fueron a la ciudad de Huánuco a vender choclos y calabazas; con el dinero obtenido, compraron canastas, ollas de barro, manteca, azúcar, telas, agujas y otros productos manufacturados. Tomaron el autobús hasta Yanahuanca, y se fueron a las chacras de Yanacocha y Chinche a cambiar esos productos por papas, de acuerdo a tasas de intercambio establecidas desde tiempo atrás. Las ollas de barro se cambiaban por papas, llenando dos veces la olla con papas, en tanto que las canastas, por su menor valor, se cambiaban por una llenada de papas. Una libra de manteca se cambiaba por una arroba de papas.

Algunos se dirigieron a otros pueblos, llevando sólo productos de Tángor: choclos, calabazas y ocas que estaban maduras, e hicieron cambios con ellos.

Como se puede ver, los campesinos de Tángor implementaron diversas estrategias para conseguir papas. Don Francisco, por ejemplo, se llevó dos burros cargados de choclos y calabazas que cambió por papas, se contrató como fletero, y trabajó en *allapakuy*. Un tejedor aprovechó su viaje a otra zona, donde además de las papas abundan los carneros, para conseguir lana: trabajó en *allapakuy*,

hasta juntar los sacos de papas que necesitaba y siguió trabajando en *allapakuy*, hasta conseguir tres sacos más de papas que vendió a un mayorista. Con el dinero obtenido, compró los vellones de lana; con el sobrante, pagó el flete del camión, y aprovechó su estadía en Yanahuanca para comprar azúcar, fideos, arroz, coca y manteca en los establecimientos comerciales de la ciudad.

La falla de la cosecha es algo excepcional, y no sucede ciertamente todos los años. Sin embargo, hay que enfatizar el hecho de que en la región existen patrones culturales bien establecidos para cuando se suscitan esas eventualidades, patrones que han sido aprovechados probablemente por los chaupiwaringinos innumerables veces.

Esto último es demostrable justamente en el caso de Tángor, que nunca es autosuficiente en papas, puesto que lo cosechado sólo alcanza hasta mediados de diciembre. En ese momento, los pueblos que rodean el valle de Colpas (un afluente del Chaupiwara al norte de Tángor) empiezan a cosechar las "primerizas", y los tangorinos van en viajes de trueque a esos pueblos a abastecerse de papas, ya que sus propias "primerizas" maduran hasta el mes de marzo. En estos casos, el trueque es más común que *allapakuy*, porque los de Colpas pagan muy poco en *allapakuy*: un saco por tres o cuatro días de trabajo, de acuerdo a la buena o regular calidad de la cosecha.

EL TRUEQUE: UN SISTEMA GENERALIZADO DE INTERCAMBIO

En tiempos normales los tangorinos prefieren ir en viajes de trueque que trabajar en *allapakuy*, llevando pan, manteca, arroz, numia, maíz, y en algunos casos, dinero. Ellos no sólo se abastecen para el consumo, sino que van también a “negociar” a los pueblos: a hacer trueque por papas, para luego venderlas en la feria dominical de Parcoy.

Parcoy es un pequeño pueblo (anteriormente era el punto final de una carretera) donde cada domingo se celebra una feria muy concurrida por los agricultores de todas las zonas. Allí acuden compradores con camiones desde Lima. Los tangorinos que llevan a cabo estos “negocios” especulan, ya que corren el riesgo de no poder cubrir las inversiones iniciales de canastas, pan, manteca porque el precio al que venden las papas se fija en Lima. Este precio varía de acuerdo a la oferta y demanda nacional, y en ocasiones, también por la acción del gobierno, que procura mantener reducidos los precios de algunos artículos de primera necesidad. El objetivo de estos negocios de los tangorinos es obtener ganancias en efectivo, cuestión que es posible, ya que las tasas de intercambio en el trueque son más altas que el valor monetario del producto. Una libra de manteca vale unos 7 soles en una tienda comercial de la región y se

cambia por una arroba de papas que, en una época de buen negocio, se puede vender en 20 soles.

Los viajes de trueque para obtener ganancias en dinero son muy comunes entre los tangorinos, que se jactan de ser “negociantes” por vocación, o “negocianteros”, como ellos mismos se suelen llamar. Un buen ejemplo de esto sería Don Federico. Le pide prestado 400 soles a un vecino, al 5 por ciento de interés mensual (¡60 por ciento! anual), y se va a Huánuco adonde lleva lana y compra loza y platos de fierro enlozado². Después de hacer sus compras y de dormir una noche en Huánuco (en un patio abierto —el Tambo Chúcaro— por apenas dos soles) viaja rumbo a la Cordillera Azul, ubicada entre Huánuco y Tingo María. Desde allí se dirige a las pequeñas estancias cafetaleras de la zona de ceja de montaña (selva). Don Federico viaja a pie, cargando en la espalda todo lo que lleva. Va de estancia en estancia ofreciendo sus mercancías a los colonos³,

² Otros tangorinos hacen este tipo de negocios llevando productos de plástico, cuchillos, agujas, ropa hecha. Llevan también lana, chalonga (carne seca), chuño (papas deshidratadas) y grasa de llama de las alturas de Tángor.

³ Los colonos de esa región conocen a los tangorinos por el nombre de “taita Shukuy” por las alpargatas de cuero de vaca (shukuy) que usan.

a cambio de coca, café y achiote. Don Federico vende sus mercancías al doble del precio de compra en Huánuco, pero cobra en café. Entrega las mercancías a los colonos y "contrata" para recoger el café en el viaje de regreso, ya que muchas veces éste todavía no ha sido recogido o secado. Una vez que ha repartido toda la mercancía, trabaja de peón, por dinero, durante una o dos semanas en "rociar monte", limpiar chacras de café, o recoger coca hasta que calcula que todos sus clientes han terminado de preparar el café o la coca. De regreso entonces recoge sus "contratos", hasta que la carga —un quintal de café— resulta muy pesada para llevarla en la espalda. Generalmente contrata a un arriero para que le "saque" el café hasta la carretera donde, en este ejemplo, lo vendió inmediatamente a un acaparador de café. Es decir, con una inversión de 400 soles obtuvo 1 030 soles. Calculaba en 60 soles los gastos del viaje y 20 soles por los intereses del préstamo.

Don Federico viaja a la montaña dos o tres veces al año en los meses de junio, julio y agosto, meses de cosecha de café en la montaña, y cuando hay poco trabajo agrícola en Tángor. Para abastecerse de la lana que lleva a la montaña —y que su mujer hilaba a las alturas a buscar lana y carne. En una ocasión, Don Federico, que como mayordomo de Semana Santa había horneado pan, se llevó los sobrantes a la altura, y los cambió por lana al "Unay precio", precio anti-

guo, de 30 a 40 centavos por vellón. El pan tenía el "unay precio" de cuatro panes por 10 centavos.

"Unay precio" es la tasa de intercambio establecida para hacer trueque entre productos de diferentes zonas ecológicas. Es un mecanismo que permite efectuar el intercambio entre productos a precios variables. Desde el punto de vista de los tangorinos, la base del "unay precio" es de 40 mazorcas de maíz por 10 centavos o, lo que es lo mismo, 20 pares de mazorcas por 10 centavos, ya que éstas se amarran en pares con las pancas (pencas) para secarlas. Este precio no tiene nada que ver con el precio vigente del maíz en el mercado, donde una sola mazorca vale unos 75 centavos de sol. Sería ridículo tratar de pagar dinero a esa cotización.

"Unay precio" sólo sirve para hacer trueque y está más generalizado en los intercambios entre campesinos de la quebrada y los de la puna. Los de la puna acuden a la quebrada a cambiar lana, carne, chuño y queso, y cotizan un "unay precio" al que están dispuestos a cambiarlos por maíz, digamos 30 centavos por el vellón de lana, 20 centavos por una pierna de carne de carnero, 20 centavos por un molde de queso. Si a los tangorinos les parece aceptable este precio, entonces les dan $40 \times 3 = 120$ mazorcas de maíz por el vellón, 80 mazorcas por la carne, y 80 por el queso. El "unay precio" es pues, una medida de valor relativa entre el maíz y los

productos de la puna.

Hay años en que los estancieros de la puna deciden, por diferentes razones, subir sus cotizaciones, digamos a 40 centavos por vellón, en vez de 30, y el queso a 30 ó 40 centavos, en vez de 20. También hay años en que la producción de maíz es más baja y los tangorinos deciden subir sus cotizaciones de maíz, de 40 mazorcas por 10 centavos a 30 y, en algunos casos, hasta 20 mazorcas por 20 centavos. Cada año, en la época del trueque, se suscita un reñido regateo entre los de la puna y los de la quebrada, hasta llegar a definir un precio justo y aceptable para ambos. En el regateo entra también el tamaño de las mazorcas. Un campesino explica así el sistema: "Es decir, cuando los de la puna dan 'precio antiguo', entonces nosotros también damos 'precio antiguo', y tienes que darles 40 mazorcas por un real (10 centavos de sol). Si ellos piden un sol por su queso, en vez de 20 centavos, entonces nosotros también tenemos que luchar y damos 5 mazorcas por medio, y 10 por un real. Hacemos asamblea y discutimos a qué precio vamos a dar el maíz".

Lo importante es que, cualquiera que sea la tasa de intercambio establecida en un año, ésta siempre resulta menor que el valor monetario que se podría obtener si los de la puna vendieran sus carneros y los de la quebrada su maíz, en el mercado actual, por dinero a los precios establecidos. Por ejemplo, un carnero se cotiza entre

300 y 350 soles entre los comerciantes de carne. Un saco de maíz en mazorca se cotiza a unos 140 soles. Sin embargo, en el trueque se sigue cambiando un carnero por un saco de maíz. En este caso, el de la puna pierde, en una transacción, lo que podría obtener si vendiera su carnero por dinero y comprara maíz. Un estanciero de la puna decía que él siempre llevaba algunos carneros para hacer cambio con los de la quebrada, porque ellos "también quieren comer carne y si no la llevamos así, no la conseguirían". En esto vemos cómo antiguas reciprocidades siguen rigiendo en la zona. Los de la puna se sienten en la obligación de proporcionar carne a una tasa de intercambio que resulte favorable para los de la quebrada, sin tener en cuenta el precio de la carne y el maíz en los mercados. De igual modo, los de la quebrada prefieren cambiar maíz con los de la puna, en vez de venderlo, para continuar antiguas relaciones de intercambio con los de la puna a "quienes les gusta comer maíz".

Una hipótesis tentativa para explicar esta discrepancia entre trueque y compraventa sería que, en años anteriores, existía una equivalencia entre un saco de papas, uno de maíz y un carnero. Pero que, a medida que han crecido los centros urbanos de Cerro de Pasco, Huánuco y Lima (adonde se exporta carne) el precio de ésta ha subido debido al aumento de la demanda, en tanto que los precios del maíz y las papas

se han mantenido estables en los últimos treinta años.⁴ En Chaupiwara donde las tasas de intercambio en el trueque se mantienen en base a consideraciones "morales", de "costumbre" y continuidad de relaciones entre puna y quebrada, éstas se han mantenido relativamente estables por muchos años, a pesar de la interferencia del mercado monetario. El hecho de que muchos tangorinos tengan relaciones familiares con los habitantes de la puna contribuye seguramente también a explicar este fenómeno.

En julio de 1969, pude observar numerosas transacciones entre los de la puna y los de la quebrada en la época del trueque, después de la cosecha de maíz. Los de la puna acudían a Tángor en busca de maíz. En muchos casos, se discutía violentamente el "unay precio". Muchos estancieros estaban prefiriendo vender su carne por dinero, para luego comprar el maíz también con dinero, porque de este modo, obtenían dos sacos de maíz por un carnero, en vez de uno solo. Muchos tangorinos, para evitar esta situación, estaban ofreciendo más maíz por carnero: hasta un saco y medio. Un tangorino con quien presenciaba una acalorada discusión observó que "ahora ya se han dado cuenta los de la puna, y ya no quieren

vender por 'unay precio', sino por plata".

¿POR QUE EL TRUEQUE?

Hemos descrito algunos ejemplos de diferentes formas de trueque en la zona de Chaupiwara. El trueque desempeña un papel importante en la vida económica de la región, se desarrolla en una gran extensión geográfica, y se caracteriza por su complejidad y variabilidad. Surge entonces la pregunta por los factores que condicionan la existencia de movimientos tan extensos de productos dentro de la zona, si tenemos en cuenta que cada comunidad y cada familia tienen acceso suficiente a los diferentes pisos ecológicos, y de esta manera, pueden producir todos sus satisfactores básicos.

Si bien las comunidades de la quebrada tienen en sus títulos tierras de puna para el pastoreo de animales, en realidad, sólo algunos de los comuneros aprovechan estos pastos en estancias donde viven casi permanentemente y se dedican casi exclusivamente a la ganadería. Existen así, dos estilos de vida bien demarcados: la del agricultor de quebrada, productor de papas, maíz, trigo, que tiene animales sólo como un complemento a las actividades agrícolas. Prefiere tener burros para transportar carga, en vez de caballos; tiene pocos carneros y unas cuantas vacas que se alimentan en los peda-

⁴ Si tenemos en cuenta la inflación resulta que el precio de las papas y el maíz ha bajado respecto a otros productos.

zos de tierra en descanso. El agricultor prefiere producir un excedente en maíz o papas y cambiarlo por productos de la altura. El estanciero, pastor de ganado, vive en las zonas altas de la sierra, en pequeñas estancias familiares; es trashumante, prefiere tener rebaños de carneros, vacas y llamas. Su animal preferido es el caballo, su cabalgadura. Como actividad secundaria, este estanciero siembra papas y otros tubérculos de altura para su uso casero estrictamente. El excedente se produce en ganado, lana y queso. El estanciero es independiente, agresivo, violento y con una gran confianza en sí mismo. El agricultor es humilde, tranquilo y no tan independiente como el estanciero.

Así tenemos un primer factor que explica el trueque: los ganaderos de la puna están en una relación simbiótica de intercambio de productos con los agricultores de la quebrada. En algunos casos, como en el de la comunidad de Paúcar, la relación de intercambio interecológico se da dentro de la jurisdicción de la misma comunidad. Algunos comuneros son estancieros en la puna, otros son agricultores de quebrada, pero todos pertenecen a la misma comunidad. En la zona de Tángor, la relación simbiótica de maíz-lana se extiende hacia la zona de Cauri (en el Departamento de Huánuco) hasta la cordillera de Raura (en el Departamento de Lima). Todos los años bajan los mismos estancieros hasta Tángor con llamas, burros y caballos cargados de lana, chuño, carne

y queso. Se hospedan con amigos y conocidos, hacen sus "negocios" de trueque y regresan con sus animales cargados de maíz.

Es en esta relación donde el "unay precio" tiene mayor vigencia. Como se señalaba anteriormente, los cambios hechos en el "unay precio" son tradicionales y testifican una relación histórica de reciprocidad, regida por sanciones morales, entre los habitantes de las dos zonas. Si en una oportunidad los de la puna decidieran no acudir a Tángor a cambiar carne por maíz, los tangorinos calificarían a los de la puna de egoístas y "sin compasión" con sus paisanos. Lo mismo ocurriría si los tangorinos vendieran toda su cosecha a Lima y dejaran a los de la puna sin *cancha* (comida).

Un segundo factor que explica el trueque es el clima. Es un hecho que casi todas las comunidades de la quebrada cultivan los mismos productos de subsistencia. Pero los productos maduran y se cosechan en diferentes épocas del año. En Tángor, las papas "primerizas" maduran en marzo, mientras que en el valle de Colpas ya se pueden cosechar en enero, por lo que los tangorinos van allí en busca de las papas que ellos también producen. En junio, los choclos y las calabazas de Tángor ya están maduros, mientras que en Yacán, Chaupimarca y Yanahuanca, todavía están tiernos. En esa época acuden a Tángor los agricultores de esos pueblos a cambiar choclos y calabazas.

La secuencia de cosechas empieza siempre en el extremo norte del valle con papas "primerizas", seguida por choclos, calabazas y "caiguas" que son silvestres. Luego se cosechan las papas "principales", seguidas por las "ocas", "ollucos" y habas. Continúa el maíz, las "numias" y los zapallos (calabaza de Castilla). La temporada termina con la trilla del trigo. Es obvio que para cosechar primero, hay que sembrar con anticipación, y esto se hace cuando las lluvias llegan a la zona. La época de lluvias comienza al extremo norte del valle y se extiende gradualmente hacia el sur. Por lo tanto el ciclo agrícola siempre está mucho más avanzado en el norte que en el sur del valle. Esquemáticamente, tenemos una situación en la que un pueblo busca cosechas nuevas en el norte y, al mismo tiempo, recibe compradores del sur.

El caso de la falla de una cosecha, como la que hemos mencionado, es sólo un ejemplo de este principio. En años normales, cuando se les acaban las papas, los tangorinos se van al norte, donde están más avanzadas las cosechas. El año que les falló la cosecha se fueron al sur, donde la cosecha estaba más retrasada y así pudieron obtener sus papas.

El tercer factor explicativo es el de las relaciones sierra-montaña, que tiene raíces históricas precolombinas y preincaicas: los habitantes de la sierra siempre han mantenido estrechas relaciones con las zonas de montaña para obtener coca. En base a

esta continuidad histórica prosiguen las relaciones comerciales entre los serranos y zonas específicas de la montaña. Actualmente, muchos tangorinos viajan a la zona de Pillao (montaña), donde ya en 1562, el Visitador Real, Don Iñigo Ortiz de Zúñiga, recogió del entonces Principal, Don Alonso Coriguanca del pueblo mitimae (colonos) de Hanan Pillao, la siguiente declaración: "que no tienen coca y que les dio el Inga chacras de coca para ellos cuando los puso por mitimae en este pueblo y se las han quitado los Chupachus que las tienen al presente" (Ortiz de Zúñiga, 1562). Los Chupachus son un grupo étnico vecino de Tángor, que hoy se encuentra en la Provincia de Ambo y en la zona de Huánuco. Cerca de Hanan Pillao estaba, según la misma declaración, el pueblo de Urin Pillao, que probablemente es el Pillao actual.

Es claro que los factores económicos han cambiado e interferido en las relaciones entre la sierra y la montaña, a través de los siglos. Hoy los tangorinos prefieren llevar productos manufacturados a estas zonas y traer café para luego venderlo, como vimos en el caso de Don Federico. Además, el negocio de la coca se ha alterado profundamente en los últimos años y los tangorinos han sido marginados de él. Pero las relaciones entre estas zonas son antiguas y persistentes. Según los tangorinos, ellos no sólo llevan productos manufacturados a la montaña,

sino también papas, lana, carne, chuño, tocosh, caya y otros productos de altura que tienen gran demanda en las zonas cálidas, porque los colonos son oriundos de la sierra.

El segundo interrogante que se plantea, se refiere a la preferencia del trueque respecto a la compra-venta. Para responderla es preciso observar el origen y uso que hacen los tangorinos del dinero en efectivo al que tienen acceso. En general, el dinero en efectivo proviene de migraciones permanentes y/o temporales a Lima, a la montaña y a los centros mineros de la zona. Los migrantes mantienen parientes en Tángor, o regresan periódicamente a trabajar en sus chacras. El ingreso en efectivo por la venta de productos agropecuarios es casi insignificante. Tángor, como los demás pueblos de Chaupiwara, es exportador de mano de obra a la economía nacional, e importador de dinero en efectivo. En este sentido, están integrados a la economía nacional, pero de una manera parcial y deficiente.

Los tangorinos emplean el dinero en efectivo para obtener productos manufacturados de uso cotidiano como azúcar, manteca, kerosene, velas, fideos, pan, aceite, condimentos, sal; artículos que son ya de primera necesidad. El dinero se usa también para comprar productos necesarios para cumplir con las obligaciones sociales: aguardiente, licores, cerveza, cigarrillos, coca, contratación de músicos, alquiler

de disfraces. Se requiere de dinero también para obtener artículos duraderos como zapatos, ropa, útiles escolares para los niños, molinos de granos, radios. Algunos agricultores utilizan dinero para pagar los salarios de los peones. Finalmente, se invierte el dinero en viajes de negocios y los ahorros se orientan hacia la construcción o el mejoramiento de las casas, la compra de solares en la población, y hasta la promulgación de la última Ley de Reforma Agraria, en la compra de chacras.

Así es posible distinguir dos tipos de transacciones comerciales; por un lado, la compra de productos manufacturados con dinero que llamaremos *conversiones*; por otro lado, tenemos los intercambios de productos agropecuarios dentro de la zona y entre campesinos que llamaremos *traslados* (Bohannon y Dalton, 1962).

Una *conversión* implica compra y venta, uso de dinero en efectivo, la intervención de intermediarios o comerciantes cuya función es distribuir productos manufacturados en la zona. En resumen, una *conversión* implica una integración parcial en la economía nacional de mercado. Así calificaremos como *conversión* las actividades que llevan a cabo los tangorinos para obtener dinero en efectivo: venta de productos agrícolas, el trabajo remunerado y las migraciones por trabajo asalariado.

Quisiera ilustrar esto brevemente. Si un tangorino vende su maíz en la

feria de Parcoy, lo tiene que hacer a un intermediario "mestizo" que viene con su camión —generalmente desde Lima— que dicta el precio de compra del maíz y paga al contado. El tangorino trata con una persona de un estrato social más elevado que el suyo (el famoso "misti"). Las relaciones entre ambos son breves, estereotipadas y de corto alcance. De igual manera, el tangorino que trabaja en la construcción de carreteras acepta el jornal que se le ofrece, trata con un capataz y un ingeniero, ambos también "misti", con los que, si tiene suerte, establece relaciones de "patronazgo" (verticales y de superior a inferior). En ambos casos, las condiciones del intercambio son dictadas y definidas por los intermediarios, representantes del sector nacional. Lo mismo sucede cuando los tangorinos compran productos provenientes de la economía de mercado: los precios en Huánuco o Yanahuanca son fijados por los comerciantes, y los tangorinos sólo tienen la alternativa de comprar a uno u otro comerciante.

En contraste, en una transacción de *traslado*, el comprador y el vendedor son propietarios de sus productos y realizan la transacción con fines inmediatos de consumo. Allí no participan los intermediarios. Los precios son el resultado de antiguas convenciones y del regateo que se suscita en el momento de llevar a cabo la transacción. Por lo tanto, las tasas de intercambio son varia-

bles, y hasta cierto punto controlables por los mismos campesinos. Las relaciones entre el comprador y el vendedor son personales, de larga duración y están regidas por una serie de convenciones sociales y obligaciones mutuas. Finalmente, en una transacción de *traslado* el comprador y el vendedor provienen del mismo estrato social: ambos son campesinos.

Los campesinos necesitan ciertos productos manufacturados. El dinero a su alcance es limitado y así resulta obvio que reserven sus centavos para comprar productos manufacturados y no para los productos regionales que pueden conseguir de otra manera. Se puede expresar lo mismo diciendo que una de las condiciones para efectuar una *conversión*, es tener dinero en efectivo, mientras que, en un *traslado*, éste no es necesario. El dinero en efectivo se reserva para *conversiones* y no para *traslados*. La idea es similar a la de que uno no usaría dólares para comprar pan en Lima, porque éstos se pueden usar para importar un producto del exterior que no se puede conseguir en el país. Esta es una de las razones que explican el trueque en Chaupiwanga.

Hay otras razones también que explican la preferencia del trueque. Como los *traslados* no están integrados a la economía nacional, las tasas de intercambio tienden a mantenerse en una proporción más o menos estable a largo plazo, aunque haya variaciones anuales. De esta manera, no están sujetos a las tendencias infla-

cionarias del sector monetario. De ahí la discrepancia entre el valor monetario de un carnero (300-350 soles en el mercado actual), que se sigue cambiando por un saco de maíz cuyo valor monetario es menor (140 soles). En este caso resulta evidente la razón por la que el tangorino prefiere el trueque a la compraventa. Pero la ventaja del tangorino es la desventaja del estanciero de Cauri, que podría obtener dos sacos de maíz por su carnero si realizara dos *conversiones* en vez de un solo *traslado*. El problema del caurino es: ¿Quién le paga en efectivo por su carnero? En Tángor, por lo menos, no encontraría muchos compradores en posibilidad de pagarle en efectivo. Para concertar esta venta, el caurino tiene que entrar en contacto con la economía de mercado, cuyos tentáculos todavía no se extienden a todos los rincones del país; tiene que vender su carnero a un acaparador en Huánuco y correr el riesgo de ser engañado por un mestizo. Después, tiene que regresar a Tángor o quizá hasta Parcoy, a buscarse su maíz. El trueque sigue vigente en la zona debido al acceso limitado que tienen los campesinos a la economía de mercado.

En el viaje de Don Federico a la montaña vemos, sin embargo, como se extiende la economía de mercado a través incluso de los mismos campesinos. En este caso, tenemos una cadena de transacciones que comienza con una *conversión* (la compra de productos manufac-

turados en Huánuco). Sigue una serie de *semitraslados*, donde se cambian productos manufacturados por productos agrícolas comerciales (lo que es una *conversión*, pero que se realiza a manera de trueque). La cadena termina con una *conversión* en la venta del café recolectado.

Vimos que la finalidad de este viaje es obtener una ganancia en dinero, objetivo que se logra aprovechando las ventajas sociales de los *traslados* para convertirlos en ventajas económicas. Los de la montaña prefieren cambiar productos con Don Federico, porque lleva los productos hasta la misma estancia, porque las relaciones comerciales con él son amigables y en términos de igualdad social, porque Don Federico lleva también productos de la sierra a los cuales tiene acceso por sus relaciones con los de la puna, y este es un servicio que un simple comprador de café no puede proveer. Vemos que los viajes a la montaña son híbridos entre *conversiones* y *traslados* y, en resumidas cuentas, Don Federico resulta ser un intermediario más en la larga cadena que vincula al campesino productor de café con el mercado nacional e internacional.

Por último, los *traslados* forman parte de la vida tradicional del campesino, que al mismo tiempo, reflejan estrechas relaciones sociales entre los habitantes de los diferentes pueblos. Son un ejemplo más de lo que quiso expresar Marcel Mauss, en 1925, al decir que las transaccio-

nes en sociedades tradicionales difieren de las relaciones de mercado, porque en las primeras son grupos los que realizan los intercambios a través de sus representantes, quienes hacen los contratos y están comprometidos por obligaciones morales. . . Además, no sólo intercambian bienes y riquezas, propiedades privadas y cosas de valor económico. Más bien intercambian cortesías, diversiones, rituales, ayuda militar, mujeres, niños, bailes y fiestas (Mauss, 1954).

Quisiera concluir este trabajo repitiendo dos aseveraciones que hice al principio. Los tangorinos prefieren el trueque a la compraventa porque las reglas del trueque les permiten tener un mayor control en la economía local, ya que los precios reaccionan a las fuerzas de la oferta y la demanda locales, sin intervención del dinero. En contraste, en las transacciones de mercado, el tangorino es impotente para influir en los precios que se determinan a nivel nacional. Quizá esta idea ayude a reformular el concepto generalizado de que una economía de subsistencia es aquella donde los campesinos consumen sólo lo que ellos mismos producen.⁵

⁵ Este trabajo es el primero de una serie de estudios económicos sobre la comunidad de Tángor y el análisis del papel de la reciprocidad y el trueque en su economía. En este sentido, véanse los trabajos de Fonseca (1972), Mayer

BIBLIOGRAFIA

Alberti, Giorgio y Enrique Mayer (Compiladores), *Reciprocidad e intercambio en los Andes Peruanos*. Lima, Perú: Perú Problema núm.12, Instituto de Estudios Peruanos, 1974.

Bohannon, Paul y George Dalton (Eds) *Markets in Africa*. Evanston, E.U.: Northwestern University Press. 1962.

Facultad de Ciencias Económicas, Comerciales y Sociales (FCECS). *Estudio socio-económico para el desarrollo de la Provincia Daniel A. Carrión del Departamento de Cerro de Pasco*. volumen I. Lima, Perú: Universidad Nacional Federico Villarreal. 1969.

Fonseca, César M. "La economía 'vertical' y la economía de mercado en las comunidades alteñas del Perú". En Iñigo Ortiz de Zúñiga, *Visita de la Provincia de León de Huánuco en 1562*. (Ed. John Murra). Huánuco, Perú: Universidad Nacional Hermilio Valdizán. 1972.

Mauss, Marcel. *The Gift*. London, G. B.: Cohen & West. 1954.

(1974) y Alberti y Mayer (1974) donde se amplía y profundiza el análisis.

Mayer, Enrique. *Reciprocity, Self-sufficiency and Market Relations in a Contemporary Community in the Central Andes*. Ithaca, Cornell University, Latin American Studies Program Dissertation Series, núm. 12. 1974.

Ortiz de Zúñiga, Iñigo. *Visita de la Provincia de León de Huánuco en 1562*. (Ed. John Murra). Huánuco, Perú: Universidad Nacional Hermilio Valdizán. 1972.

