



PROYECTO:

“PASTORES ANDINOS: TEJEDORES DE
ESPACIOS ECONÓMICOS Y DE LA
INTEGRACIÓN ALIMENTARIA ALTO ANDINA”
DCI-FOOD/2013/317-979



**ESTUDIO SOBRE EL TRUEQUE-INTERCAMBIO
NO MONETARIOS PARA CONOCER LAS
POSIBILIDADES DE RESILENCIA DE LAS
SOCIEDADES PASTORILES ALTO-ANDINAS.**



APURIMAC, 2016



ING. MAURO W. MOSCOSO RANTES
CONSULTOR

**“Somos lo que son nuestros deseos más
profundos”**

**“Así como son nuestros deseos, así
es nuestra voluntad; también son
nuestros actos”.**

**“Así como son nuestros actos es nuestro
destino”**

Deprak Choppra.

INTRODUCCIÓN.

El trueque, como práctica económica se realiza desde la época del neolítico, con la aparición de la sociedad agricultora-ganadera pasando de ser depredadora (paleolítico) a ser productiva, ello dio lugar al excedente y un grupo de personas no necesita trabajar en la agricultura y la ganadería y puede dedicarse a producir otros productos (cerámica) e intercambiarlo con el agricultor o ganadero por el excedente. Con ello, apareció por primera vez el trueque y como consecuencia, la propiedad privada y el concepto de riqueza, la cantidad de producción sobrante es el inicio de la riqueza, cuanto más excedente más riqueza.

En el país la realización del trueque tiene raíces desde la época preinca, donde este era realizado en su mayor manifestación en la costa norte y centro, teniendo su mayor expresión y especialización en Chincha llegando el ámbito de su comercialización hasta la altiplanicie del Collao, mercadeando mates, pescado y caracolas, productos de enorme demanda entre hombres y mujeres aymaras, regresando desde Puno con maíz, lana, cobre, coca, quinua, chuño y charqui. Se afirma que por mar llegaron hasta Panamá, versión que no está confirmada.

Y en la época Inca, su conquista anexó aquellos territorios (costa central y norteña) no detuvo el movimiento comercial y artesanal de sus habitantes, bajo dicha dominación los mercaderes costeños continuaron con su actividad y siguieron importando mullo y caracolas, tal como antes lo habían venido realizando.

Lo expresado por Fray Martín de Murrúa (1600), pone en manifiesto que Túpac Inca Yupanqui oficializó en el Imperio la actividad de los mercaderes, estos personajes además prestaron al estado Inca sus servicios con propósitos y fines políticos. Debido a estas prestaciones adicionales gozaron de cierta consideración, lo cual contribuiría a que se sintieran superiores a los simples "runas", (hombres comunes) eran respetados, manifestándose por ello orgullosos y altivos, vivían gozando de cierto estatus, llegando a conformar una casta preferencial.

Túpac Inca Yupanqui fue quien más utilizó la estrategia de espías político-militares con el propósito de averiguar la situación de la selva al oeste de Quito y con la decidida intención de invadirla, remitió a los orejones, solapados de comerciantes con "rescates" (trueques), con una doble intención: sondear las opiniones de los pobladores y obtener datos fidedignos de las disposiciones bélicas.

La invasión española, al destruir el estado imperial inca, provocó la desaparición de la circulación de bienes bajo el control estatal en tanto el derrumbe demográfico que siguió a la conquista como el reparto de encomiendas entre españoles perturbó el funcionamiento de la circulación de bienes entre distintos pisos ecológicos que conformaban la unidad territorial de los grupos étnicos o de sus ayllu. Si bien la invasión dejó indemne el

ESTUDIO SOBRE EL TRUEQUE-INTERCAMBIO NO MONETARIOS PARA CONOCER LAS POSIBILIDADES DE RESILIENCIA DE LAS SOCIEDADES PASTORILES ALTO-ANDINAS.

intercambio directo de productos entre los territorios de los diferentes grupos étnicos, el dominio europeo empezó a imponer una nueva forma, original y desestructuradora, para los indígenas: la transformación de los valores de uso en mercancías y la realización de éstas en dinero.

Durante las primeras décadas de la Colonia, las llamas por sí solas pueden ser consideradas como el verdadero soporte de todo el andamiaje circulatorio del conjunto regional. La sustitución parcial de la llama por la mula no se llevó a cabo hasta los años de 1600 hasta 1630. En esas fechas, sin embargo, todavía circulaban recuas de cuatro a seis mil llamas, movilizadas en los trajines de la coca y del alcohol.

Dentro de todo este contexto, la arriería -de llamas o de mulas- constituye una actividad fundamental de cara a permitir el desarrollo de la vida económica y social de los Andes coloniales, la trascendencia de la energía animal para carga en la cordillera andina se hace evidente para cualquiera que la conozca, aunque sea superficialmente.

El sistema que relaciona estos estratos sociales se inicia en las grandes compañías con sede en Lima, ligadas a su vez con compañías internacionales, que otorgan mercaderías a crédito a comerciantes, propietarios de almacenes expendedores y que, también, actuaban como rescatistas de mercancías de procedencia campesina (lana, pieles y cochinilla, fundamentalmente). Por su parte, estos comerciantes establecen una compleja red de distribución y dependencia de otros estratos, principalmente de arrieros feriantes que, también a crédito, o mediante el trueque, colocan las mercaderías en los lugares más apartados, ya sea mediante el paso por cada una de las aldeas o villorrios o tomando como referencia para sus desplazamientos la red de ferias existente, donde se practica el trueque, pero siempre en beneficio del comerciante.

Por otra parte, con la apertura de carreteras y la proliferación de mercados que le acompaña, se ha generalizado también el uso del dinero, todo ello contribuye a la asimilación, en términos de una mayor dependencia de los pequeños productores directos, sean campesinos, pastores o artesanos, en la medida en que se retrae y casi desaparece el trueque y las equivalencias estables y consuetudinarias

Esta circunstancia contribuye a aumentar el desequilibrio relativo dentro de las comunidades campesinas y pastoras, y las hace más sensibles frente a las oscilaciones de precios o frente a las crisis en la demanda de las materias primas que ellas producen, de este modo, la expansión del mercado capitalista, y el modo particular en que ésta se produce, redundan en un aumento de las dificultades para resolver la subsistencia de las comunidades campesinas de los Andes peruanos. Actualmente el trueque está resurgiendo a nivel mundial, sobre todo a raíz de la profunda crisis económica en la que estamos inmersos.

INDICE

ITEM	DETALLE	PAG.
	INTRODUCCIÓN.	2
1.0.0	OBJETIVOS DEL ESTUDIO.	5
2.0.0	METODOLOGÍA APLICADA.	5
3.0.0	ÁMBITO DE ESTUDIO.	8
4.0.0	CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR ALPAQUERO.	9
5.0.0	CARACTERÍSTICAS DE LAS ORGANIZACIONES ALPAQUERAS.	14
6.0.0	ANÁLISIS DEL TRUEQUE	16
6.1.0	HISTORIA DEL TRUEQUE	16
6.2.0	RELACIÓN ENTRE PASTORES Y AGRICULTORES	25
6.3.0	ARTICULACIÓN DE LOS PASTORES CON OTRO TIPO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS.	29
7.0.0	ANÁLISIS DE LAS RUTAS DEL TRUEQUE	33
8.0.0	ANÁLISIS DEL GÉNERO Y EL ROL DE LA MUJER EN LA REALIZACIÓN DEL TRUEQUE	51
9.0.0	ANÁLISIS DE LAS IMPLICANCIAS DE LA COEXISTENCIA DEL TRUEQUE CON LA COMPRA/VENTA;	54
10.0.0	CONCLUSIONES.	58
11.0.0	RECOMENDACIONES.	60
12.0.0	BIBLIOGRAFÍA.	61
	ANEXOS.	63

1.0.0 OBJETIVOS DEL ESTUDIO

1.1.0 OBJETIVO GENERAL

Realizar el análisis de la práctica del trueque, como intercambio no monetario para conocer las posibilidades de resiliencia de las sociedades pastoriles alto-andinas, en las regiones de Apurímac, Ayacucho y Huancavelica

1.2.0 OBJETIVO ESPECIFICO

1. Recopilar información primaria de informantes claves (productores alpaqueros líderes, comerciantes de ciudades aledañas) de las zonas alpaqueras.
2. Analizar la articulación de los productores alpaqueros con otro tipo de actividades económicas (minería, comercio, etc.)
3. Analizar los aspectos de género y participación de la mujer en la producción y comercialización de productos.
4. Elaborar de manera participativa la identificación de los circuitos de trueque.
5. Analizar el entorno de las costumbres comunitarias y familiares sobre el trueque actualmente en uso.

2.0.0 METODOLOGÍA APLICADA.

Para la realización del estudio se ha optado por el método cualitativo, que se orienta más hacia la exploración del sentido o del significado que para el actor social –y para el mismo investigador– tienen los fenómenos sociales. Asimismo, se le suele utilizar en estudios vinculados a la interacción social, a la intersubjetividad, sobre el lenguaje, etc. De este modo, la perspectiva cualitativa está más asociada a métodos y técnicas de recolección de información de base más etnográfica o participativa, como las entrevistas, la observación participante, las historias de vida, los grupos focales, entre otros. Por ello, sus análisis posteriores estarán más ligados a los de contenido o, también del discurso social que elaboran los individuos estudiados¹.

Pues el método cualitativo busca aproximarse a la “realidad” a partir de la identificación de núcleos y sistemas de significado respecto de las preguntas de investigación. En otras palabras, busca aclarar y comprender en profundidad lo que las personas piensan o entienden respecto del tema de interés, ya que asumimos que tales percepciones o creencias influyen en sus acciones e interacciones.

¹ Borras, V., P. López y C. Lozares, La orientación entre lo cuantitativo y lo cualitativo: de las grandes encuestas a la recogida de datos intensiva, en Quito, vol 23, 3, pp. 525-541, 1999,

Este tipo de preguntas son abordables especialmente desde una perspectiva cualitativa. No es el objetivo cuantificar, sino describir y entender. A partir de la "traducción" de los significados implícitos en las acciones e interacciones de las personas, se busca dar respuesta a las preguntas de investigación. No es la intención generalizar los hallazgos a grandes grupos humanos (lo que viven estas adolescentes embarazadas en nuestro país no será igual a aquellas que viven en un país anglosajón, por ejemplo), pues se asume que las características de los hechos sociales dependen fuertemente de contextos específicos, por lo que la diversidad resulta natural. Las particularidades son la regla, y los casos únicos o específicos, enseñan acerca de lo ocurrido con los fenómenos de interés en contextos determinados².

A su vez, las técnicas cualitativas son aquellas que están destinadas fundamentalmente a producir y ordenar datos expresados en palabras o símbolos, y sus herramientas más usadas son la entrevista, la observación directa, la observación participante y el grupo focal, en el presente estudio las herramientas utilizadas la entrevista y el grupo focal.

Para el caso de la entrevista, es necesario señalar que habitualmente, se considera que la entrevista es un procedimiento simple que consiste en una conversación más o menos informal con expertos o con los individuos que conforman nuestro público objetivo. Estos supuestos, basados en el sentido común, no tienen en cuenta que la entrevista es una herramienta tradicionalmente utilizada en el desarrollo de investigaciones cualitativas que requiere el respeto por una serie de procedimientos esenciales que aseguren tanto la calidad de la información como su posterior sistematización.

Lo primero que tenemos que tener en cuenta al plantearnos la posibilidad de utilizar esta herramienta, es que supone una relación directa entre individuos, en este caso, el entrevistador y el entrevistado. El entrevistador es aquella persona que dirige la entrevista, presenta el tema principal, debe dominar el diálogo, hace preguntas adecuadas y cierra la entrevista. El entrevistado, por su lado, deberá ser siempre una persona –o más– que interese al entrevistador por su conocimiento o su experiencia en el tema o problema que nos interesa explorar. La entrevista puede girar alrededor de hechos, creencias, sentimientos u opiniones vinculados al entrevistado, pero siempre enmarcado dentro de la pertinencia para los requerimientos profesionales del entrevistador. Así, la entrevista siempre tiene una intención u objetivo claro, que requiere de una preparación previa y constituye un dialogo planificado, antes

² Programa de especialización en epidemiología de campo (PREC). Módulo de metodología de la investigación.

Programa de especialización en epidemiología de campo (PREC), Modulo de Metodología de la Investigación, Lima: Ministerio de Salud – Universidad Peruana Cayetano Heredia.

que una simple conversación que surge espontáneamente y sin un destino previsto.

Una vez recogida la información, el entrevistador sistematiza, ordena, relaciona y extrae conclusiones relativas al problema estudiado. A este momento se le denomina análisis e interpretación de los resultados y consiste en un proceso en el que podemos transformar los datos poco elaborados que habíamos recogido en una fase anterior al momento de la entrevista, en información valiosa sobre el problema estudiado o bien en claves que conducen a cierta modificación de las conductas o actitudes de los entrevistados³.

El grupo focal es una herramienta de investigación que permite acercarnos a las creencias, motivaciones, opiniones, sentimientos y/o experiencias de un grupo determinado de personas. Se le conoce también por su nombre en inglés, focus group, y debe esta denominación a que es una estrategia que permite explorar un tema a profundidad, pero centrándose en un aspecto específico que interese al equipo de investigadores. En este sentido, un grupo focal siempre está y debe estar "enfocado" hacia un aspecto muy concreto de la realidad que forma parte de las experiencias de los sujetos que componen nuestro grupo de estudio. A diferencia de otras herramientas de investigación, que nos permiten abundar en detalles relacionados a un tema principal, en el caso del grupo focal los investigadores deben establecer claramente sus objetivos para dirigirse directamente al punto central del tema en cuestión.

Ahora bien, ¿cómo obtengo esta información? El grupo focal siempre toma la forma de una discusión en grupo, relativamente abierta, sobre un tema general. El grupo está compuesto por el moderador o facilitador y por un número variable de participantes que no debe ser menor a seis personas, ni mayor a doce. El papel del moderador suele recaer en el investigador principal o, en su defecto, en una persona adecuadamente entrenada para dirigir la discusión. Este moderador se encarga de plantear el tema a discutir y estimular a los participantes para que aporten sus puntos de vista. Los participantes, a su vez, son un grupo de individuos que tienen alguna característica en común, y que han sido especialmente elegidos por los investigadores para compartir y debatir sus opiniones sobre un tema de manera colectiva. Será de los consensos o disensos que se produzcan en la discusión que los investigadores obtendrán la información que están buscando.

Debe quedar muy claro, para los conductores del estudio, la naturaleza de la información que puede ser obtenida a través de un grupo focal. En este caso, la unidad de análisis es el grupo, por lo que no es permitido obtener conclusiones de los participantes a nivel individual. La información que se obtiene de un grupo focal no es la suma de las opiniones y creencias de los participantes, sino las

³ Rodríguez, Gregorio, Javier Gil y Eduardo García, Metodología de la evaluación cualitativa, Málaga: Ediciones Aljibe, 1996, p.167.

conclusiones colectivas a las que el conjunto de individuos llega a través de la discusión. En otras palabras, la información a recoger surge o emerge a partir de la dinámica que se produce a partir de la discusión. El moderador o los investigadores serán, en consecuencia, testigos de la creación de la información relevante para su estudio en el mismo momento del desarrollo del grupo focal, la realización de entrevistas individuales a todos los participantes del grupo focal no permitiría obtener la misma información que aparece como resultado de las interacciones y los debates motivados entre ellos.

Todo ello ha sido complementado con la búsqueda, recopilación, análisis y compilación de información secundaria generada mediante intervenciones directas de instituciones públicas y privadas en aspectos relacionados al tema del estudio, cuya sistematización de las mismas permiten obtener información mediante el uso de fichas textuales para el resumen de libros y trabajos de investigación.

3.0.0 ÁMBITO DE ESTUDIO.

El Proyecto Pastores andinos: tejedores de espacio económico y de la integración alimentaria alto andina. - DCI – FOOD /2013/317/979, cofinanciado por la Unión Europea y ejecutado por un consorcio de ONGS internacionales lideradas por GVC (Grupo Voluntariado Civil), se propone mejorar la seguridad alimentaria de poblaciones alto-andinas mediante la acción conjunta entre organizaciones de pastores andinos y gobiernos locales, regionales y nacionales en Argentina, Bolivia, Ecuador y Perú.

A nivel del Perú, el ámbito del proyecto son las regiones de Ayacucho, Huancavelica y Apurímac, coberturando zonas sobre los 3,800 m.s.n.m. donde realizan sus actividades los criadores alpaqueros, de las visitas de campo realizadas, podemos señalar que el ámbito de estudio está comprendido por la zona comprendida entre los 3800 a 4500 m.s.n.m., con producción básicamente pecuaria, cuya base productiva son las praderas naturales, sobre la que se desarrolla la ganadería vacuna, ovina y camélidos sudamericanos esta última de gran importancia económica, para el caso del presente estudio el trabajo de campo se realizó entre los abril y mayo del 2016, cuyo ámbito se circunscribe a :

CUADRO Nº 1: AMBITO DEL ESTUDIO

REGION	PROVINCIA	DISTRITO	COMUNIDAD PARTICIPANTE
AYACUCHO	HUAMANGA	VINCHOS	OCCOLLO
HUANCVELICA	HUAYTARA	PILPICHACA	PICHCCAHUASI
APURIMAC	AYMARAES	COTARUSE	CCELLOPAMPA
			SAN MIGUEL DE MESTIZAS

FUENTE: TRABAJO DE CAMPO – ELABORACION PROPIA

En cuanto a la infraestructura vial, a nivel inter departamental se ha mejorado el intercambio comercial de los últimos años por el

asfaltado de la vía Los Libertadores, proyectado hasta la ciudad de Abancay y de aquí la ruta S-26 Nazca - Cusco.

A partir de estas vías nacionales, las interdistritales y vecinales en su proyección hacia los centros poblados y zonas de producción presentan serias limitaciones en cuanto a su ancho de vía de rodamiento y mantenimiento, pues la estrategia de atención por parte de las municipalidades distritales o provinciales esta direccionada por el respectivo Instituto Vial Provincial de su circunscripción, el cual en base a criterios emanados del nivel central no permite la atención de vías de bajo flujo vehicular o zonas de baja densidad o de poblaciones dispersas, lo que es la mayor causa de abandono de la actividad de crianza de alpacas por el escaso y alto precio del servicio de transporte tanto de bienes, insumos o alimentos y la producción local.

4.0.0 CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR ALPAQUERO.

Las principales especies ganaderas del área alto andino son los camélidos (alpacas y llamas) y el ovino criollo llamado comúnmente ovino serrano, que juntos, se le reconoce como "ganadería de altura", es de resaltar que los camélidos como la alpaca y llama, consumen el pasto sin dañar el débil pastizal de las praderas de puna, mientras que el ovino lo consume arrancándolo desde la raíz, aparte del daño que se le hace con sus pezuñas contribuyendo a su depredación cada vez más marcada. Pues la ganadería de esta zona está condicionada a la existencia de pasturas que a parte del problema relativo a su disponibilidad (carencia o insuficiencia) se caracterizan por su baja calidad, resaltante de la baja fertilidad de los suelos y deficiente manejo de las praderas; donde la disponibilidad del recurso hídrico está supeditado al régimen de precipitaciones pluviales.

La Alpaca; del quechua alpaqa o paqo – lama pacos -, es un camélido rumiante capaz de alimentarse con pastos muy pobres, llega a medir un metro y a pesar entre 60 y 70 kilogramos. Se discute aun si tiene su origen en el guanaco o la vicuña.

La alpaca presenta dos variedades Huacaya, representando el 85% de la población total (95% blanco y 5% color) y la Suri solo con un 15%, cuya población está disminuyendo peligrosamente.

Otro factor básico es la calidad del material genético. El Perú cuenta con los mejores ejemplares de alpacas y vicuñas en el mundo, gracias en buena medida a las particulares condiciones climáticas de la zona del país de donde proceden. Esto se ve reflejado en los precios de mercado que alcanzan algunos reproductores que se negocian entre US\$ 50,000 y US\$ 150,000, muchos de los cuales son transportados de manera ilegal.

Un factor negativo para la competitividad del negocio de las alpacas es el reducido volumen de producción, que resulta insuficiente para

satisfacer la demanda de materia prima de la industria textil alpaquera.

Se estima que la capacidad instalada ociosa de esta industria es de aproximadamente un 50%, esta situación negativa se ve reforzada por el lento ritmo de reproducción de las alpacas, cuyo periodo de gestación es de 330 días y por los problemas que se presentan en los intentos de inseminación artificial emprendidos por los centros de investigación: el semen de alpaca tiene una consistencia que dificulta su manejo en laboratorio, además de que, al parecer, las hembras solamente ovulan después del cortejo del macho.

La reducida velocidad de crecimiento de los rebaños se ve agravada por las malas condiciones de salubridad en la crianza. No existen establos, ni siquiera alguna infraestructura básica que proteja mínimamente a los animales de las inclemencias del clima, que a veces alcanza los -15°C, hace que algunos animales mueran. Agravándose si los animales pequeños son afectados por la enterotoxemia, provocando tasas de mortalidad de hasta 75% entre las crías de algunos rebaños. Otro problema grave es la sarcocistiosis, que provoca quistes en la fibra muscular, reduciendo la calidad de vida de los animales y del vellón producido.

CUADRO Nº 2: DIFERENCIA DEL VELLON SEGÚN RAZA DE ALPACA

CARACTERÍSTICA DEL VELLON	RAZA SURI	RAZA HUACAYA
TIPO	Dividido, deja al descubierto el dorso	Entero, esponjoso cubre todo el cuerpo
LONGITUD	Mayor longitud	Menor longitud
DENSIDAD	Menor	Mayor
FORMA DE MECHAS	Colgantes y largas	En forma de rulos al plano del cuerpo
RIZOS	Pocos, fibra lacia	Tendencia al rozamiento
FINURA	Promedio 26.8 micras más uniforme	Promedio 27.7 micras menos uniforme
BRILLO	Brillante con caracteres de pelo	Menor brillo parecido a la lana
SUAVIDAD	Más suave	Menos suave
ELASTICIDAD	Más elástica	Menos elástica
PODER FILTRANTE	Mayor	Menor
RENDIMIENTO EN PESO	Mayor	Menor

FUENTE: IPAC, ELABORACION PROPIA

4.1.0 LA FIBRA DE ALPACA

La fineza es la característica distintiva de todas las fibras de pelos finos, las alpacas producen una fibra fina y suave al tacto, para confeccionar prendas suaves se usa fibra fina sin contaminación de fibra gruesa.

La fibra de alpaca es ideal para producir esta fibra, porque esencialmente la fibra proviene de un solo "abrigo" del animal esquilado, otra característica singular de la fibra de alpaca como materia prima textil es su variedad de colores definidos que van pasando por todos los tonos del café y el gris hasta el negro.

4.2.0 EL MANEJO GANADERO

No obstante que desde hace mucho tiempo atrás, la alpaca se explota comercialmente (fibra y carne), los sistemas de crianza en la actualidad, siguen siendo tradicionales y de baja productividad como consecuencia de problemas que van desde: la forma actual de uso y tenencia de tierras, el aislamiento y marginación, falta de acceso a mejorar sus técnicas de crianza, limitaciones tecnológicas y financieras para generar valor agregado, mecanismos inadecuados de comercialización, hasta otros de carácter sociocultural, que delinear al final 3 sistemas de producción alpaquera:

El primero, tradicional o de pequeños productores o criadores, ubicados a nivel de comunidades campesinas y parcialidades que concentran más del 80% de la población de alpacas, con tasas de natalidad bajas y muy mala calidad genética en los hatos.

Uno segundo de medianos propietarios con tecnología de crianza mejorada (algunas fincas) e índices de natalidad medios.

El tercero de producción empresarial, correspondiente a lo que queda de las empresas asociativas creadas por la Reforma Agraria de la década de los 70 y otros que han surgido por iniciativa privada, con tecnología más moderna y buenas tasas de natalidad.

4.3.0 LOS PRODUCTORES ALPAQUEROS

Las diferenciaciones mencionadas considerando que la crianza de alpacas no solo constituye la actividad económica principal sino la única de los pobladores alto andinos del país, terminan caracterizando niveles de pobreza o empobrecimiento de estos, correspondiéndoles los más bajos a los pequeños criadores alpaqueros (quienes en sus hatos predominantemente conducen alpacas), con ingresos reales que por su magnitud e inseguridad no garantizan ni la subsistencia, siendo social y económicamente marginales.

Situación que se agrava en la zona occidental de los andes del país por su condición de puna seca (Provincias altas de los departamentos de: Tacna, Moquegua, Arequipa, Apurímac, Ayacucho, Huancavelica, parte de Cusco y Puno). Al respecto el ingreso familiar de los criadores alto andinos oscila entre 490 a 900 dólares al año provenientes de la venta o trueque de su producción (fibra, carne, charqui y/o tejidos) y/o la venta temporal de su fuerza de trabajo en obras civiles y centros urbanos.

A ello se suma la ausencia de adecuadas formas de integración y articulación horizontal, a nivel zonal o sub zonal de los productores alpaqueros, para compras y/o ventas conjuntas y de sistemas adecuados de abastecimiento de productos de primera necesidad e insumos. Así como de servicios como: información, capacitación,

financiamiento y asistencia técnica, entre otros. Teniendo en cuenta lo apartado e inhóspito de la localización de las zonas alpaqueras. La actual política económica de apertura a la libre competencia en el mercado está favoreciendo la iniciativa privada que obliga a que se promueva en los productores formas ingeniosas que les permita ser competitivos y con una sostenida preocupación de lograr eficientes niveles tecnológicos y un uso racional de los limitados recursos de que dispone, cualquier intervención debe considerar dinamizar las potencialidades más ventajosas y disponibles.

4.4.0 SANIDAD ANIMAL

En el ganado de camélidos domésticos: alpaca y llama, hay enfermedades que se han hecho endémicas, tales como:

La enterotoxemia, que afecta particularmente a las crías, su incidencia junto a la neumonía, producen una alta tasa de mortalidad hasta el primer año de vida.

La fasciola hepática, este parásito presenta algunas características propias, relacionadas con su comportamiento en el medio ambiente y con su acción sobre el huésped. Una de ellas es la lentitud del parásito para desarrollarse en el hígado del animal: casi 3 meses después de haberlo ingerido con el pasto, se lo puede encontrar en los conductos biliares, lo que muchas veces dificulta la identificación de su presencia. Otra de sus características es su gran adaptación a distintas especies, parasitando no solo a animales que comen pasto, sino a otros incluidos el ser humano. Pues se desarrolla en los pastizales húmedos de los bofedales.

La Sarcocistiosis es una enfermedad parasitaria interna, su detección en un animal vivo (llama o alpaca) es dificultoso, solo es posible observar cuando se lo beneficia (carcasa); se presenta en los tejidos de la carne en forma de granos blanquecinos del tamaño de un grano de arroz.

La Sarna Sarcoptica, constituye uno de los principales problemas sanitarios en la explotación de alpacas y llamas, ya que las alteraciones fisiopatológicas producidas por estos parásitos se traducen en una disminución notable en la calidad de la fibra.

Hay esfuerzos aislados a nivel de centros de estudios veterinarios para atacar estas enfermedades que descapitalizan al criador, así como también programas de capacitación y asistencia técnica para tomar medidas preventivas como desparasitar a los perros que siempre acompañan a los criadores, ya que son los principales portadores de los parásitos en sus heces, convirtiéndose en un círculo vicioso.

Para solucionar, en parte la problemática de los intensos friajes, que ocasionan altas tasas de mortalidad por neumonía en crías en el año 2003 se experimentaron con dormideros o cobertizos para proteger a las crías y madres gestantes de las incidencias del clima de puna con excelentes resultados, lo que se ha generalizado en la actualidad.

4.5.0 SISTEMAS DE COMERCIALIZACION DE FIBRA GRASIENTA

Debemos señalar que por falta de políticas efectivas respecto al sector alpaquero referidas a la inversión privada (problemas de tenencia de tierras, entre otros) y por las deficientes formas de adquisición de la fibra de alpaca, establecidas directa e indirectamente por los intermediarios e industriales, privilegiando la cantidad antes que la calidad. Es decir que el productor recibe un solo precio al barrer, se ha desincentivado el mejoramiento y desarrollo del hato alpaquero al punto de que la mayoría de los productores son pequeños criadores de no más de cien cabezas de ganado. Habiéndose ocasionado un serio deterioro genético en el ganado de alpacas por el mal manejo que ha traído consigo una alarmante consanguinidad que se produce en hatos tan pequeños, que aparte de malformaciones dan como resultado altos porcentajes de animales pintados, deficiente calidad de fibra con mayores volúmenes de gruesa y huarizo (fibras con poco valor económico), afectando aún más los ingresos del productor, siendo los menos beneficiados en el negocio de la fibra de alpaca, su situación es la de proveedores primarios con escasa posibilidad de generar valor agregado a su producción. Su capacidad de insertarse individualmente en mejores condiciones en el mercado es casi nula por la falta de adecuados sistemas de acopio.

Esta situación ha propiciado la proliferación de intermediarios que son comerciantes que han generado grandes fortunas, especialmente en Juliaca – Puno, especulando con el peso y el precio. Someten la fibra cruda grasienta a un proceso de adulteración a fin de obtener mayores utilidades en la venta a la industria afectando seriamente el rendimiento y prestigio de la fibra. A los productores primarios los explotan con adelantos para asegurar la compra futura de la fibra y condicionar la venta de productos de consumo básico, los canales de comercialización existentes se ven seriamente limitados por la mala conservación de los caminos vecinales.

Sin embargo existen ferias locales que se han constituido en núcleos de comercialización permanentes y especializados que son utilizados en la localización y organización de los ejes de concentración productivo – comercial. El escojo o clasificación de la fibra en las comunidades puede ser una alternativa, pero puede ser negativa porque la demanda diferenciada por calidades ocasiona saldos difíciles de negociar, que pueden afectar seriamente a las débiles económicas de los productores.

Por otro lado con la participación directa de los productores alpaqueros y de la industria, en Arequipa y Puno) se están organizando complejos empresariales alpaqueros (algo más que un centro de acopio), con servicios de: capacitación, asistencia técnica, información, venta de productos de primera necesidad, insumos, etc.

A precios de distribuidor, con ámbitos y localización estratégicamente definidos.

4.6.0 LA COMPETITIVIDAD DEL SISTEMA DE CRIANZA DE CAMÉLIDOS

La crianza de camélidos domésticos y silvestres no es competitiva por su deficiencia productiva en la utilización de las praderas naturales altoandinas y el bajo posicionamiento de los productos en los mercados nacional e internacional. El Estado debe orientar la inversión pública hacia la mejora del acondicionamiento territorial de servicios sociales de calidad y mejorando la capacidad de gestión de los actores locales para garantizar el manejo sostenible de la montaña y la producción competitiva de los productos de la crianza. Se trata de una visión de la sierra altoandina como lugar de producción y vida, y de generar riqueza en la montaña con actividades sostenibles.

5.0.0 CARACTERÍSTICAS DE LAS ORGANIZACIONES ALPAQUERAS.

El estado de pobreza y crisis histórica permanente a la que se enfrenta la sociedad alpaquera, se explica haciendo alusión a la eficiencia de los rebaños de alpacas y los productos obtenidos de ellos en campo, por parte de los productores, constatándose que la irrisoria renta alcanzada en el mercado de productos, se debe principalmente a factores como la deficiente gestión en el proceso productivo, la ausencia de infraestructura productiva, la limitada oferta de los servicios de asistencia técnica y la ausencia de servicios financieros, entre otros, cuya acumulación se traduce en la «baja calidad de la fibra de alpaca ofertada al mercado».

Sin embargo, la crisis económica global nos demuestra que tanto en situaciones como ésta, como en momentos de crecimiento, alguien nunca pierde... y no son precisamente los más «eficientes» en términos productivos. En otras palabras, constatamos que existe una serie de elementos más allá del eslabón primario de la cadena de valor de la alpaca, que explican la situación actual de este sector.

En esta lógica, destaca la negociación de intereses y la prevalencia de ellos en el mercado; en otros términos, es el grado de relación de poder que ejercen los actores del sector alpaquero en este espacio de valor, el que explica su situación, que además se ha agravado con el modelo económico neoliberal imperante.

El sector alpaquero, cuenta con dos grupos estables de actores participantes. De un lado, están los actores principales que intervienen directamente en el proceso: los productores, los agentes intermediarios y las empresas textiles. De otro, están los actores secundarios: instituciones públicas, ONG, proveedores de servicios y agentes financieros; que intervienen principalmente en la producción

primaria, buscando mejorar la competitividad y rentabilidad de la producción de alpacas.

Respecto a la parte organizacional, los productores alpaqueros tienen como primera entidad organizadora o referente a su Comunidad Campesina de origen, con una directiva que conduce por un periodo bianual la gestión, y las comunidades por naturaleza tienen asambleas mensuales y en caso de necesidad faenas comunales y asambleas extraordinarias para reuniones de información y coordinación, que conduce a las buenas costumbres y conductas.

En la mayor parte de las comunidades campesinas se tiene formado el comité especial de alpacas que tiene la función de realizar gestiones de apoyo ante diferentes instituciones para los socios con crianza de alpacas.

Actualmente, la mayor parte de las comunidades alpaqueras tienen organizaciones de criadores de Alpacas en forma de Asociaciones, motivados por la presencia de proyectos de tipo social o productivo impulsados por entidades públicas y privadas (ONGs), ancestral. Los diferentes proyectos de desarrollo implementados en el sector, han sentado bases productivas importantes para el desencadenamiento de procesos de desarrollo, como la capitalización productiva y la incorporación de prácticas mejoradas en la gestión del rebaño (calendario alpaquero). Además, han formado capacidades locales para la prestación de servicios especializados en 3 competencias demandadas por el mercado de servicios del sector: i) gestión productiva empresarial del rebaño, ii) manejo de la post cosecha de la fibra de alpaca, y iii) articulación empresarial alpaquera.

Las asociaciones de productores vienen agrupando diferentes socios dentro de cada comunidad que están formalizadas y algunas organizaciones en proceso de formalización; estas organizaciones tienen la finalidad de gestionar acciones ante las instituciones que intervienen en el ámbito de las comunidades altas, especialmente en comunidades dedicadas a la crianza de Alpacas. El objetivo común propuesto por las asociaciones de productores alpaqueros está enfocado a la realización del acopio organizado (mejor poder de negociación) y la comercialización con valor agregado (incremento de ingresos económicos) de la fibra de alpaca.

Saliendo del nivel comunal, la organización de los productores alpaqueros, en forma de asociaciones, tanto a nivel distrital, regional y nacional ha servido para la conformación de frentes de desarrollo y/o gremios de alpaqueros, quienes han conformado espacios de diálogo, donde participan además entidades públicas (Gobiernos Regionales representados por sus gerencias sectoriales, Universidades públicas y privadas, Direcciones Regionales Sectoriales (Agricultura, Produce, Energía y Minas), Centro de Innovación Tecnológica – CITE, OPDS (Servicio Nacional de Sanidad Agraria SENASA; AGRORURAL; Sierra Exportadora) y privadas (ONGs, empresas mineras), los cuales participan en espacios de dialogo y

debate, donde se trata, analiza y plantean alternativas de solución a la problemática del sector alpaquero nacional.

Se constata como debilidades de las organizaciones alpaqueras: la falta de compromiso por parte de los productores con sus organizaciones naturales, debido a la desconfianza en sus dirigentes por el débil liderazgo ejercido en los procesos de negociación de la fibra, correlacionados con los bajos niveles de autoestima dirigenal, debido al trato siempre marginal recibido por parte del Estado y la sociedad mayor; la existencia de importantes conocimientos ancestrales para el manejo del ganado y tradición textil, que necesitan ser recreados según las demandas de mercado; las prácticas ganaderas y la gestión misma de la explotación que necesitan masificarse e intensificarse, para lograr calidades estandarizadas en los rebaños.

6.0.0 ANÁLISIS DEL TRUEQUE

El trueque es el intercambio de bienes materiales o servicios por otros objetos o servicios y se diferencia de la compraventa habitual en que no intermedia el dinero en la transacción. Al contrato por el cual dos personas acceden a un trueque se le denomina permuta.

Para que exista el trueque entre individuos, debe existir previamente el excedente (exceso de bienes que no necesitan consumirse), y dar lugar a la división del trabajo. Con la división del trabajo, aparece el trueque y la propiedad privada. Estas condiciones aparecen por primera vez en el neolítico con la aparición de la agricultura, la ganadería y el trabajo productivo.

6.1.0 HISTORIA DEL TRUEQUE

El Trueque es una práctica económica que existe desde el neolítico, desde hace aproximadamente 10.000 años (10% del tiempo de la existencia de la especie humana), con la aparición de la sociedad agricultora-ganadera.

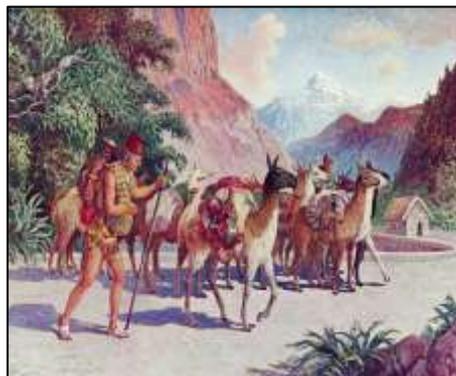
En el neolítico, la economía pasa a ser de depredadora, como fue en el paleolítico en las

sociedades cazadoras-

recolectoras (90% del tiempo de la

existencia de la especie humana), a ser productiva por la aparición de la agricultura y la ganadería, y ello dio lugar al excedente; un exceso de bienes que no necesitan consumirse. Con el excedente, un grupo de personas no necesita trabajar en la agricultura y la ganadería y puede dedicarse a producir otros productos, como la cerámica, e intercambiarlo con el agricultor o ganadero por el excedente. Con

CUADRO Nº 3: VIAJE DE TRUEQUE ANTIGUO



ello, apareció por primera vez el trueque y como consecuencia, la propiedad privada y el concepto de riqueza. La cantidad de producción sobrante es el inicio de la riqueza, cuanto más excedente más riqueza. Pero el excedente sólo tiene consecuencias cuando se consolida gracias a la aplicación del riego o el abonado, y permite la división social del trabajo.

Para explicarlo de forma sencilla, cuando aparece el excedente consolidado, no se dedican todos a la agricultura o a la ganadería; se busca producir bienes que ninguno de estos dos trabajos productivos producen.

En los pequeños mercados era donde se originaron los primeros trueques entre una gran variedad de artículos, por ejemplo: herramientas de sílex, lanzas, zapatos, collares y hasta productos agrícolas. Hoy en día, en algunos mercados se siguen usando este tipo de transacciones. Más tarde, apareció el dinero con lo que los bienes y servicios se obtenían a cambio de dinero en monedas.

De este contexto no escapa el Perú, donde las culturas pre incas realizaban el intercambio de productos en determinadas fechas y lugares, donde realizaban el intercambio de productos, ello era dirigido por el Catucamayoc, conocido como el mercader desde la época pre Inca era el encargado de la comercialización de ciertos productos, oficiaba como intermediario entre productor y consumidor. Actuaban de manera profesional ya que era su única actividad, limitándose a "comprar" y volver a "vender", función que no sólo les permitía ganarse la vida sino acumular riquezas. Ellos no practicaban la agricultura ni la artesanía lo cual es certificado por el Anónimo de Chíncha y Fray Reginaldo de Lizárraga.

Dicho comercio era realizado en su mayor manifestación en la costa norte y centro, teniendo su mayor expresión y especialización en Chíncha llegando el ámbito de su comercialización hasta la altiplanicie del Collao, mercadeando mates, pescado y caracolas, productos de enorme demanda entre hombres y mujeres aymaras, regresando desde Puno con maíz, lana, cobre, coca, quinua, chuño y charqui. Se afirma que por mar llegaron hasta Panamá, versión que no está confirmada, pues los restos encontrados en dichas latitudes pueden obedecer a un comercio de larga distancia, realizado a su vez por mercaderes de la actual República de Ecuador, quienes tomaron el nombre de "mindales".

La conquista Inca que anexó aquellos territorios (costa central y norteña) no detuvo el movimiento comercial y artesanal de sus habitantes. Bajo dicha dominación los mercaderes costeños continuaron con su actividad y siguieron importando mullo y caracolas, tal como antes lo habían venido realizando:

"Ordenó que hubiese mercaderes, los cuales andaban por las provincias y pueblos sus mercaderías, rescatando piedras y esmeraldas, oro y plata. Y tenía

mandado Túpac Inga Yupanqui que en hallando con oro plata o alguna piedra rica algún indio le echasen mano y éste dijese dónde lo había sacado y quién se lo había dado. Y fue un medio este, eficacísimo para descubrir en cada provincia gran cantidad de minas de oro y plata. Y este fue el fin e intento conque instituyó los mercaderes".

Lo expresado por Fray Martín de Mùrrua (1600), pone en manifiesto que Túpac Inca Yupanqui oficializó en el Imperio la actividad de los mercaderes.

Estos personajes además para el Estado Inca prestaron sus servicios con propósitos y fines políticos. Debido a estas prestaciones adicionales gozaron de cierta consideración, lo cual contribuiría a que se sintieran superiores a los simples "runas", (hombres comunes) eran respetados, manifestándose por ello orgullosos y altivos, vivían gozando de cierto estatus, llegando a conformar una casta preferencial.

Túpac Inca Yupanqui fue quien más utilizó la estrategia de espías político-militares. Con el propósito de averiguar la situación de la selva al oeste de Quito y con la decidida intención de invadirla, remitió a los orejones, solapados de comerciantes con "rescates" (trueques), con una doble intención: sondear las opiniones de los pobladores y obtener datos fidedignos de las disposiciones bélicas. Pedro Cieza de León, relata (1544):

"Hacia la parte de Levante (Antisuyo) envió orejones avisados, en hábito de mercaderes, para que mirasen las tierras que hubiese y qué gentes los mandaban".

A pesar de tales servicios los soberanos cuzqueños no tenían un concepto muy alturado de estos actores, es posible que su desconfianza radicara en los argumentos de venta algo exagerados que aplicaban en el acto propio del vender, ya que de otro modo hubieran recelado de sus informes presentados, Cuenta Pedro Sarmiento de Gamboa (1572) que cierta vez Túpac Inca Yupanqui, expresó algo similar a lo expresado por Platón (380 a.c.), de esta manera:

"De mercaderes no debían fiar los capacs (señores) así de la primera vez, porque es gente que habla mucho".

Las transacciones se realizaban en los Catu (mercado), cuyo origen se remonta al siglo XII d.c. (Fernando de Montesinos, 1642). Durante la época de Sinchi Roca se hablaba de ellos donde los hechiceros acarreaban a:

"Vender muchos hechizos compuestos y algunos simples, como las yerbas del bien querer y del olvido para ofrecerlos a los hombres casados"

Pachacutec, Túpac Inca Yupanqui y Huayna Capac, promulgaron leyes a favor de los catu y se valieron de ellos para sus propagandas políticas aprovechando su periodicidad y su concurrencia masiva. El Inca Garcilaso de la Vega (1609) relata que fue Pachacutec quien:

"Ordenó que cada mes hubiese tres ferias, de nueve en nueve días, para que los aldeanos y trabajadores del campo, habiendo cada cual gastado ocho días en sus oficios, viniese a la ciudad, al mercado, y entonces vieses y oyesen las cosas que Inca y su Consejo hubiesen ordenado. Aunque después este mismo rey quiso que los mercados fuesen cotidianos, como hoy los vemos, los cuales ellos llaman catu. Y las ferias ordenó que fuesen en día de fiesta porque fuesen más famosas".

Los catu se iniciaban a las seis de la mañana hasta las dos o tres de la tarde, hora en la cual los concurrentes emprendían el regreso. Reinaba el silencio, las transacciones se realizaban sin emplear la voz. Eran las mujeres que en gran mayoría acudían a él, tanto para "vender o comprar". Los catucamayoc prácticamente no acudían a estas plazas, solamente lo hacían cuando poseían excedentes que en su viaje de retorno no los habían vendido de acuerdo a sus cálculos, y lógicamente coincidía su visita a la localidad en el día preciso del catu, aparte de ello la modalidad del trueque en el catu era muy diferente a la realizada por los catucamayoc. Esto no funcionaba para con los mercaderes espías, quienes encontraban en el catu, lugar propicio para realizar sus sondeos de opinión.

La forma de venta en los catus era mediante la mujer quien colocaba sus mercaderías delante de ella, sea en hileras o en pequeños montoncillos y quedaba a la espera de propuestas que a su juicio fuesen interesantes, la otra mujer interesada en alguna mercadería se acercaba con su mercancía dispuesta a ofrecer, digamos ají, producto de gran demanda en los mercados. Se ponía en cuclillas colocando cierta cantidad de ají en montoncillos. La vendedora ponía los ojos sobre el ají; si le parecía poco no lo cogía, significaba disconformidad en el precio. La compradora que contemplaba fijamente a la vendedora, adicionaba más ajíes; dicha operación se repetía varias veces hasta que la vendedora retiraba el ají manifestando satisfacción, hecho esto la compradora retiraba lo suyo, la transacción estaba culminada, esta operación podía durar hasta media hora, ello obedecía a que las adiciones dentro de la negociación se hacían en pequeñas cantidades, fuese uno a dos

ajés. En este lapso no se intercambiaban palabras solamente se miraban haciéndose ademanes.

La relevante presencia de la mujer en los *catu* refleja la división sexual del trabajo, por ser ella quien corre a cargo de la preparación de alimentos y ser un mercado potencial del comercio al detalle, destinado a satisfacer necesidades de consumo doméstico propio para la preparación de alimentos y artesanía dedicada al menaje y uso personal. En la división sexual del trabajo las compras para la comida, al igual el equipamiento del hogar están íntimamente ligados a la mujer, aún hasta nuestros días.

La formación social andina existente con anterioridad a la invasión española, en la que predominaba una producción orientada a la subsistencia, funcionaba mediante una intensa circulación de bienes las formas principales de circulación eran las siguientes:

- 1) La circulación controlada por el estado, un sistema basado en la reciprocidad y en la redistribución, de cuya amplitud y contenidos concretos se tiene todavía un conocimiento incierto.
- 2) La circulación de valores de uso dentro de la misma organización espacial de cada grupo étnico, es decir, el denominado control vertical de un máximo de pisos ecológicos.
- 3) El intercambio entre diferentes grupos étnicos y controlados por esos propios grupos.

La invasión española, al destruir el estado imperial inca, provocó la desaparición de la primera de esas formas -la circulación bajo el control estatal-. Asimismo, tanto el derrumbe demográfico que siguió a la conquista como el reparto de encomiendas entre españoles perturbó el funcionamiento de la segunda forma, es decir, la circulación de bienes entre distintos pisos ecológicos que conformaban la unidad territorial de los grupos étnicos o de sus *ayllu*. Finalmente, si bien la invasión dejó indemne el intercambio directo de productos entre los territorios de los diferentes grupos étnicos, el dominio europeo empezó a imponer una nueva forma, original y desestructuradora, para los indígenas: la transformación de los valores de uso en mercancías y la realización de éstas en dinero.

En efecto, al mismo tiempo que se rompían, al menos parcialmente, los patrones de subsistencia tradicionales de las comunidades indígenas de la región andina, los españoles se interesaron también por la creación de un mercado colonial. Este mercado debía dar salida tanto a las mercancías producidas en su interior -coca, alcohol, productos diversos procedentes de los obrajes, como a aquéllas procedentes de Castilla y cuyos repartos eran impuestos por la Corona española.

Además, los españoles debían rescatar de los indígenas toda una serie de productos que les eran necesarios para su propia subsistencia o para el mantenimiento de su propio comercio, desde llamas para el transporte hasta maíz, además claro está, de la plata que los indígenas percibían por su trabajo obligatorio o *mita* en las minas.

Habida cuenta de todas estas necesidades, las ferias anuales aparecieron tempranamente durante el período colonial como una forma de resolverlas, estas se desarrollaron tanto en la sierra como en la costa.

Dentro de todo este contexto, la arriería -de llamas o de mulas- constituye una actividad fundamental de cara a permitir el desarrollo de la vida económica y social de los Andes coloniales, la trascendencia de la energía animal para carga en la cordillera andina se hace evidente para cualquiera que la conozca, aunque sea superficialmente.

Durante las primeras décadas de la Colonia, las llamas por sí solas pueden ser consideradas como el verdadero soporte de todo el andamiaje circulatorio del conjunto regional⁴. La sustitución parcial de la llama por la mula no se llevó a cabo hasta los años de 1600 hasta 1630. En esas fechas, sin embargo, todavía circulaban recuas de cuatro a seis mil llamas, movilizadas en los trajines de la coca y del alcohol⁵. En cualquier caso, las características técnicas de esos dos tipos de animales de carga son completamente diferentes, al igual que lo son sus áreas de crianza, sus formas de propiedad, los tipos de comercio en los que son utilizados, etc. Nelson Manrique (1983, 32-33) resume así esas diferentes características de llamas y mulas:

La utilización de las llamas tenía graves desventajas que limitaban su rentabilidad a determinados rubros del transporte pues apenas pueden transportar un peso de 30 a 40 kilos. Son lentas y tienen escasa resistencia en las zonas bajas cuando, al descender a la costa, es necesario recorrer zonas desérticas, con pocos pastos y falta de agua por largos trechos. En estas condiciones la mortalidad es muy elevada. Las mulas, en cambio, son más veloces poseen mayor resistencia, pueden hacer jornadas más largas, pueden transportar una carga tres veces superior y se adaptan mejor a los pastos costeros y soportar mejor la carencia de agua por períodos prolongados. Además, las mulas pueden competir sin problemas con las llamas en el transporte en las punas y en territorios accidentados.

A nivel económico-social, las actividades comerciales y de transporte propias de la arriería han puesto en contacto empresas comerciales, nacionales y extranjeras las cuales enviaban agentes comerciales a los puntos más importantes de las rutas arrieras para abrir mercado, ofrecer mercancías y establecer las relaciones comerciales pertinentes con agencias de transporte de mercaderías, terratenientes

⁴ (Assadourian, 1982, 179).

⁵ (Cf. Glave, 1983).

(productores de aguardiente, uvas, aceitunas, algodón, lana o ganado); ganaderos y comerciantes; propietarios de minas; campesinos y pastores indígenas (pequeños productores que comercializan sus excedentes de papa, maíz, lana, ganado, productos diversos); artesanos varios (guarnicioneros, imagineros, tejedores, etc.); y funcionarios diversos (notarios, abogados, etc.); además de los propios arrieros, claro está.

El sistema que relaciona todos estos estratos sociales se inicia en las grandes compañías con sede en Lima, ligadas a su vez con compañías internacionales, que otorgan mercaderías a crédito a comerciantes, propietarios de almacenes expendedores y que, también, actuaban como rescatistas de mercancías de procedencia campesina (lana, pieles y cochinilla, fundamentalmente). Por su parte, estos comerciantes establecen una compleja red de distribución y dependencia de otros estratos, principalmente de arrieros feriantes que, también a crédito, o mediante el trueque, colocan las mercaderías en los lugares más apartados, ya sea mediante el paso por cada una de las aldeas o villorrios o tomando como referencia para sus desplazamientos la *red de ferias* existente.

Este movimiento mercantil desde la época de la colonia, pasando por los inicios de la vida republicana se mantuvo casi sin alteraciones hasta la segunda década del siglo pasado (1920), en estas fechas se inician una serie de transformaciones que afectarán directa o indirectamente a las actividades de los arrieros y a sus rutas. Tomar la década de los veinte como un punto de partida supone atribuir una importancia decisiva para la transformación de la arriería al establecimiento del Plan Vial del Perú, propiciado por el presidente Leguía (Ley N° 4113, de 1924) pues antes de ello la comunicación entre los distritos, provincias y departamentos, así como con la capital, Lima, y con los puertos de Ica y Pisco, se realiza mediante caminos de herradura cubiertos por arrieros.

Las vías de comunicación, carreteras o líneas de ferrocarril, establecen, a diferencia de la arriería, puntos de paso obligados e instalados frecuentemente en función de la exportación de materias primas. De este modo, dichas vías contribuyen a romper los circuitos habituales de intercambio e introducen distorsiones en el espacio que se vuelve más heterogéneo y cada vez más condicionante. Asimismo, se desvanece la lógica del archipiélago de control vertical y se provoca la desagregación de la trama tradicional de la vida económica y de las relaciones sociales. Las actividades arrieras persisten en la actualidad pero con un carácter cada vez más marginal pues su importancia decreció progresivamente desde los años 1920⁶.

La descripción de las actividades arrieras que acabamos de presentar, así como de otras actividades comerciales 'que guardan conexión con ellas, tales como las ferias y mercados, nos permiten considerar dos

⁶ Dollfus (1978,902),

tipos diferentes de intercambio aunque relacionados entre sí y, a veces, complementarios e, incluso, desarrollados simultáneamente dentro de un mismo espacio o lugar, el de una feria o de un mercado se trata de:

- 1) Los intercambios realizados entre los propios productores -campesinos, pastores y artesanos- directamente en ferias y mercados o indirectamente a través de los arrieros. En cualquiera de los casos, el valor de uso de los respectivos productos constituye el valor dominante en estas transacciones, más o menos estables basadas en la tradición consuetudinaria y en el principio de la reciprocidad.
- 2) Los intercambios de carácter mercantil, desarrollados entre los pequeños productores directos -campesinos, pastores y artesanos- y hacendados, productores empresariales, grandes y pequeños comerciantes, etc. El valor dominante en estos intercambios es el valor de cambio.

La arriería, considerada estrictamente como un sistema de transporte y de mediación comercial, se adapta plena e indistintamente a las necesidades de uno y otro tipo de intercambio; no privilegia, necesariamente, uno u otro, o uno en detrimento del otro, en tanto que podía abarcar cualquier punto de la geografía, independientemente de la distancia y del volumen de la transacción que se realizaba.

Sin embargo, el desarrollo de un sistema de carreteras para vehículos motorizados y su particular trazado ha respondido (a pesar de que en numerosas ocasiones se construyeran mediante la participación obligatoria de los miembros de las comunidades campesinas) recordemos los caminos llegan a las haciendas, pero no a las comunidades. En cualquier caso, las carreteras han vinculado a las comunidades con el mercado de productos o de trabajo, pero casi nunca han favorecido el intercambio y la comunicación entre ellas. La red vial es clara muestra del tipo de relaciones segmentarias de la comunidad con los centros del poder económico, político, sociales y culturales tanto a nivel regional como nacional.

Por otra parte, con la apertura de carreteras y la proliferación de mercados que le acompaña, se ha generalizado también el uso del dinero, todo ello contribuye a la asimilación, en términos de una mayor dependencia de los pequeños productores directos, sean campesinos, pastores o artesanos, en la medida en que se retrae y casi desaparece el trueque y las equivalencias estables y consuetudinarias, las cuales podrían ser consideradas como una estrategia de los pequeños productores frente a la inflación propia del sistema de mercado en una economía dependiente como la peruana o frente al hecho de las frecuentes fluctuaciones de precios que los pequeños productores no pueden prever ni controlar.

Esta circunstancia contribuye a aumentar el desequilibrio relativo dentro de las comunidades campesinas y pastoras, y las hace más sensibles frente a las oscilaciones de precios o frente a las crisis en la

demanda de las materias primas que ellas producen, de este modo, la expansión del mercado capitalista, y el modo particular en que ésta se produce, redundan en un aumento de las dificultades para resolver la subsistencia de las comunidades campesinas de los Andes peruanos. Actualmente el trueque está resurgiendo a nivel mundial, sobre todo a raíz de la profunda crisis económica en la que estamos inmersos:

Con el trueque es muy difícil que haya grandes diferencias entre ricos y pobres. Esta teoría la defiende Heidemarie Schwermer, psicóloga y socióloga que no usa dinero desde hace siete años. Repartió todas sus pertenencias y todo lo que necesita lo obtiene por intercambio: comida, cortarse el pelo, ropa... Ella confiesa que es «más feliz como mujer y me siento más libre ahora que vivo sin dinero porque tengo lo que quiero».

Aparte del trueque directo, el “de toda la vida” (es decir, el intercambio de un bien o servicio por otro), los sistemas de trueque se han ido perfeccionando y adaptándose a los nuevos tiempos. Uno de estos ejemplos es la proliferación de los bancos del tiempo, que son redes de intercambio de servicios en los que la hora actúa como moneda.

También han surgido redes de trueque en las que se utilizan monedas sociales o complementarias impresas para flexibilizar el trueque y poder así intercambiar cómodamente bienes además de servicios. Tal es el caso de la Red Global de Trueque argentina que llegó a tener más de seis millones de usuarios! Imprimen unos vales de intercambio llamados “créditos”.

Los sistemas de comercio e intercambio local, generalmente conocidos como LETS (del inglés “Local Exchange Trading Systems”) son los más avanzados y funcionales. Permiten a las organizaciones y la gente de una localidad comerciar entre ellos sin necesidad de moneda impresa, puede ser clasificado como sistemas de crédito mutuo.

El valor de cada transacción es negociado entre el comprador y el vendedor usando una moneda virtual. Generalmente se le da a la “moneda” un valor equivalente a la moneda nacional para orientar a los miembros a la hora de ponerle precio a sus bienes y servicios. Los detalles de las transacciones son registrados de forma centralizada, a mano o mediante programas de ordenador.

Como por todos es sabido, las formas de comunicación han ido evolucionado constantemente y con ellas la forma de relacionarse.

CUADRO Nº 4: ESPACIO DE TRUEQUE ACTUAL



Con el nacimiento de Internet, el trueque no podía quedarse atrás, hasta llegar al "e-Trueque". El e-Trueque facilita la labor de búsqueda y localización de los mejores candidatos para realizar el trueque gracias a la globalización que supone Internet. Actualmente en la red existen plataformas que facilitan el contacto gratuito entre empresas o particulares que desean intercambiar sus productos o servicios.

6.2.0 RELACIÓN ENTRE PASTORES Y AGRICULTORES

La zona de estudio es su mayoría es una zona alto andina ubicada entre los 3,800 y los 4,200 m.s.n.m., en una zona que según la clasificación de las Regiones Naturales del Perú propuesta por Javier Pulgar Vidal, correspondería a la Región Jalca o Suni. La comunidad se ubica entre los declives orientales y occidental de Los Andes, caracterizada por presentar estrechas fajas onduladas e inundables que constituyen el fondo de las quebradas y planos muy inclinados. Los suelos presentan severas limitaciones para la agricultura, ya que en su mayoría son praderas naturales con gradientes variables y zonas de protección, que comprenden farallones, acantilados y picos afilados. El clima es prevalentemente frío a templado seco, con una época de lluvias (septiembre-abril) y una época de estiaje (mayo-agosto).

La conformación socio-económica se basa sobre principios que se mantienen desde la época inca donde las tierras se usan de acuerdo a su piso altitudinal (tierras altas, medias y bajas) y se asignan de acuerdo a la edad y capacidades de la persona que las puede trabajar, bajo estos principios se ha recopilado información para el estudio.

La comunidad campesina de Pichccahuasi, ubicada en el distrito de Pilpichaca, provincia de Huaytará, región de Huancavelica, se encuentra ubicada en una zona alto andina sobre los 4,000 m.s.n.m. dedicada exclusivamente para la crianza de alpacas, por ello la relación directa dentro del territorio comunal entre pastores y agricultores es inexistente, dependiendo ellos para la complementación de su dieta de la práctica del trueque o la compra directa a los agricultores de las provincias de Huanta, Huamanga o comerciantes de mercados .

"Nosotros le debemos todo a nuestras alpacas, si ellas están mal, nuestras familias también"

POBLADOR DE LA C. C. PICHCCAHUASI

Pero el hecho de no realizarse la actividad agrícola dentro del territorio de la comunidad campesina de Pichccahuasi, no ha sido limitante para que los comuneros realicen actividades de adaptación al cambio climático y se pongan de acuerdo para el ordenamiento de

su territorio, mediante la sectorización, lo cual se ha plasmado en la creación de 8 módulos de criadores de alpacas, cada uno de los cuales tiene un plan de manejo de las praderas alto andinas y realicen acciones de conservación y recuperación mediante el pastoreo racional y el cuidado de los manantes y bofedales, ello debido a la regresión y desaparición progresiva de las nieves en los cerros en los últimos 20 años.

CUADRO Nº 5: MAQUETA C. C. PICHCCAHUASI



"Antes a pesar de la nieve, había mejor clima, ahora hace más frío de noche, de día el sol quemaba como en la costa"

POBLADOR DE LA C. C. PICHCCAHUASI

En la comunidad campesina de Occollo, ubicada en el distrito de Vinchos, Provincia de Huamanga, región de Ayacucho, los informantes nos señalan que ellos tienen tierras en la parte alta, media y baja, desarrollando la actividad alpaquera exclusivamente en la parte alta y la agricultura en la zona baja, donde cultivan maíz, papa, haba, cebada, trigo, oca, olluco, arveja, productos con los cuales surten su despensa familiar.

La ocupación del terreno comunal tiene como característica que el 60% de los pobladores crían alpacas, siendo esta la crianza que caracteriza a la comunidad y se realiza en las zonas altas, mientras el 40% crían ovejas y vacunos en la zona baja, siendo la zona media un área donde la realización de actividades económicas es limitada o controlada por la entidad comunal, todos los comuneros realizan el cultivo de productos de pan llevar en la zona baja.

"Todos tenemos terrenito para criar o sembrar, pero nos reclaman por tener grandes espacios para criar nuestras alpacas"

CRIADOR ALPAQUERO DE LA C. C. OCCOLLO

Los comuneros que tienen terrenos solo en la parte baja, reclaman la cantidad posesionada por quienes realizan la crianza de alpacas, pero al ser invitados para realizar dicha crianza expresan su negativa por la lejanía, limitado acceso vial y frío intenso, intentando en reiteradas ocasiones ingresar a la zona media del terreno comunal con la finalidad de realizar la instalación de cultivos y desarrollar la crianza de ovinos y vacunos, pero no se les permite por cuanto en esta zona se encuentran las nacientes de manantes con los cuales se realiza el riego de las cementeras en época de estiaje.

"Ellos quieren terreno para sembrar más papa porque tiene buen precio y meten bastante veneno, pero no quieren cuidar el agua, que es poco cada año y nos peleamos para regar para adelantar la siembra"

CRIADOR ALPAQUERO DE LA C. C. OCCOLLO

Ello también genera reclamos cuando los criadores alpaqueros inician la construcción de infraestructura destinada a la mejora de su actividad productiva como ahijaderos, cercado de praderas, cobertizos, lo que intentan es disminuir la presencia de una crianza técnica de alpacas, generando presión para el desarrollo de la actividad agrícola en la parte media.

"Hay envidia de los de la parte baja cuando las familias alpaqueras tienen mejor desarrollo y sus hijos salen a otros lugares para educarse o se quedan a vivir"

CRIADOR ALPAQUERO DE LA C. C. OCCOLLO

La comunidad campesina de San Miguel de Mestizas, ubicada en el distrito de Cotaruse, Provincia de Aymaraes, región de Apurímac, se encuentra ubicada en una zona alto andina sobre los 4,000 m.s.n.m. dedicada exclusivamente para la crianza de alpacas, por ello la relación directa dentro del territorio comunal entre pastores y agricultores es inexistente, como en el caso de la comunidad campesina de Pichccachuasi.

"Aquí no podemos sembrar nada, tenemos terreno pero la helada nos mata todas las plantas, incluido los arbolitos"

POBLADOR C. C. SAN MIGUEL DE MESTIZAS

Mientras que en la comunidad campesina de Ccellopampa, esta se encuentra ubicada en una zona alto andina sobre los 4,000 m.s.n.m. pero con la peculiaridad que cuando se crea el distrito de Cotaruse, el 30 de junio de 1913, se indica que será conformado por los pueblos de Colca, Pampamarca, Iscahuaca, Mestizas, Totorá y Pisquicocha, para entonces la comunidad campesina de Totorá, era la matriz y recién el 2002 aparecen las comunidades de Ccellopampa y Lahualahua.

"Antes todos éramos de Totora, pero ahora somos independientes, tenemos familia, terrenos y costumbres en común"

POBLADOR C. C. CCELLOPAMPA

Por ello, los comuneros de las comunidades campesinas de Totora, Ccellopampa y Lahualahua comparten propiedades de terrenos comunes en zonas bajas (3,500 m.s.n.m) donde realizan los laymes, zonas de producción agrícola temporal, donde cultivan papa, papa amarga, olluco, oca, cebada, trigo, los cuales se cultivan, trabajan y cosechan en fechas programadas según la estacionalidad en asamblea comunal, después de lo cual el ingreso de los animales es libre, es necesario señalar que no todos los comuneros en las tres comunidades son productores alpaqueros hay algunos que solo se dedican a la agricultura, pero al ser mayor la migración de la población joven se cuenta con un excedente de terreno cultivable, razón por la cual no se tienen conflictos por el uso de estas entre pastores y agricultores.

"Nosotros tenemos nuestra crianza de alpacas y llamas, para nosotros la siembra es complementario, somos dueños de nuestra ganadería, pero no de las tierras estas son de la comunidad que se manejan como laymes, costumbre que viene desde nuestros abuelos."

POBLADOR C. C. CCELLOPAMPA

Como se puede tomar cuenta de lo detallado previamente en las zonas ubicadas a partir de los 4,000 m.s.n.m. (C. C. Pichcahuasi, San Miguel de Mestizas) no se tiene la presencia de actividad agrícola, tampoco existiendo conflictos, en zonas donde se tiene terrenos debajo de los 4,000 m.s.n.m. y se encuentran alejados de centros económicos grandes (C. C. Ccellopampa) la coexistencia entre los criadores y agricultores es pacífica y se basa en reglas prácticas de convivencia basada en saberes tradicionales.

Pero en aquellas zonas donde la accesibilidad a centros mayores de consumo (Huamanga) se facilita por las vías asfaltadas y el corto tiempo de viaje (C. C. Occollo), se incrementa el consumo de alimentos agrícolas, lo que de manera paulatina viene incrementando la generación de conflictos entre criadores y agricultores, que se manejan según acuerdos comunales, pero la existencia de una zona intermedia manejada como zona de preservación incrementa la presión de los comuneros por desarrollar actividad agrícola.

6.3.0 ARTICULACIÓN DE LOS PASTORES CON OTRO TIPO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS.

El Estado a través de sus políticas y acciones debe constituirse como soporte para que los hogares rurales puedan sacar adelante distintas estrategias de desarrollo, por ello, las acciones del Estado requieren en esta materia complejidad y coordinación, para lograr responder y apoyar los esfuerzos de los actores privados en el marco de distintas estrategias, que pueden ser consideradas de "supervivencia". Sin embargo, existen también estrategias que han mostrado potencial como alternativas para los pequeños productores de la sierra como:

- a) Diversificación de las fuentes de ingreso del hogar hacia actividades que provean empleo rural no agropecuario.
- b) Integración a mercados domésticos dinámicos regionales o nacionales
- c) Integración a nichos de mercado de exportación.

Cabría añadir a esta lista una estrategia de "salida" en la que la migración y el desarrollo de los mercados de trabajo cobren un papel principal.

En líneas generales encontramos que tres estrategias han sido identificadas en la literatura sobre desarrollo rural para observar cómo los hogares rurales combinan fuentes de ingreso para enfrentar cambios en su entorno económico, social, político o institucional, estas son:

- (a) Intensificación de la actividad agropecuaria; esta pretende incrementar la productividad a través de innovaciones que permitan un mejor uso de los recursos productivos que el hogar dispone.
- (b) Diversificación de fuentes de ingreso; La diversificación de ingresos busca identificar fuentes alternativas para enfrentar un shock permanente o transitorio o como alternativa para generar un proceso de acumulación y reinversión.
- (c) La migración; puede ser considerada como una estrategia para asegurar fuentes de empleo alternativas aprovechando lazos económicos y sociales entre los lugares de origen y de destino de la migración

Según este punto de vista, las estrategias de vida en el medio rural no son sólo un tema que le compete al hogar como decisión, sino una compleja trama de interacciones que vinculan a sus miembros con el entorno.

Cada una de estas estrategias implica distintos tipos de integración con los mercados de productos agropecuarios y no-agropecuarios. Algunos de los que logran articularse exitosamente a estos mercados lo hacen a través de la intensificación de la actividad agropecuaria; otros, diversificando sus fuentes de ingreso hacia actividades no-agropecuarias. Como se sabe existe una relación positiva entre

intensificación de la actividad agropecuarias y nivel de bienestar, la misma relación positiva se da entre incremento de ingresos rurales no-agropecuarios y grado de bienestar.

La mayor diversificación de ingresos suele estar asociada a mayor crecimiento económico y menor vulnerabilidad. Sin embargo, es bien conocido que aquellos con poca educación, habilidades laborales, capital social o financiero difícilmente pueden aprovechar estas oportunidades.

Respecto a la articulación de los pastores o criadores alpaqueros con otro tipo de actividades económicas como la minería (formal o informal), la venta de mano de obra (construcción de vivienda, obras públicas, mantenimiento vial) ó realización de algún tipo de negocio o comercio, podemos señalar.

De la gran cantidad de publicaciones sobre las implicancias económicas y sociales del boom minero en el Perú, donde se examina la relación entre la minería y el bienestar de las familias locales en la sierra sur del Perú no se ha encontrado efectos positivos en los ingresos y en el gasto de las familias. Por el contrario, se registra un incremento significativo de la tasa de pobreza en los distritos con presencia minera. Esta región aparece como la menos favorecida por las intervenciones mineras.

Por otro lado, se observa un claro sesgo en el impacto de la minería en la sierra a favor de los hogares con mayores activos, y con un jefe de hogar con mayor nivel educativo. Los resultados sugieren que la minería ha favorecido a grupos específicos de la población, a la vez que ha afectado negativamente a los más vulnerables, incrementado de esta forma la desigualdad de ingresos; además, existe aún una brecha muy grande entre los objetivos de la política pública y los grandes problemas del desarrollo: la superación de la pobreza, la generación de capacidades e instituciones para el desarrollo y el cuidado del medio ambiente. En el caso de las cuatro comunidades campesinas del ámbito de estudio visitadas en ninguno de ellas se ha tomado referencia desde los informantes sobre la realización de algún tipo de actividad minera (exploración, preparación o explotación) a gran o pequeña escala sea de manera formal o informal.

"Aquí no hay minería como en Iscahuaca, pero por nuestra comunidad pasa la carretera que usa la empresa minera, pues antes los dirigentes negociaron como paso de servidumbre y nosotros ahora no tenemos ningún beneficio"

POBLADOR C. C. SAN MIGUEL DE MESTIZAS

*"Nosotros vivimos solo dependiendo de nuestra
alpaquita, ya quisiéramos tener minería como en
otros sitios, pero diosito no nos regaló eso"*

POBLADOR C. C. PICHCCAHUASI

En ámbitos rurales es aun difícil el entendimiento de los pobladores que los municipios no son "núcleos ejecutores de inversiones", son instancias de gobierno que ejercen múltiples funciones al servicio de la comunidad política que representan, ordenan, administran y dirigen, y para las cuales reservan discrecionalmente una importante parte de su presupuesto. Sin embargo, los municipios rurales de la sierra, destinan la mayor parte de sus recursos a financiar inversiones orientadas a mejorar el bienestar de la población, a acondicionar su territorio y, últimamente, a promover actividades productivas.

De manera general, y a diferencia de los grandes centros urbanos, los recursos presupuestales que las municipalidades rurales de la sierra disponen provienen, casi en su totalidad, de las transferencias del gobierno central. Salvo en contadas excepciones, no se dan las condiciones necesarias para generar recursos locales por tributos o arbitrios. Si bien el Foncomun, en los últimos años viene sufriendo una disminución sostenida, continúa siendo la principal fuente de ingreso de estos gobiernos locales, vinculado al crecimiento económico del país.

Por eso, cuando se realizó las indagaciones sobre las opciones que tenían los informantes para realizar la venta de su mano de obra, estos señalaron que las principales oportunidades que tenían era cuando se realizaba la ejecución de alguna obra por parte del municipio (infraestructura social o productiva), pero que son de vez en cuando, algo más regular se da en aquellos lugares donde se tiene el mantenimiento rutinario vial (C. C. de Pichccahuasi). En cualquier caso la ocupación de los puestos de trabajo se da de manera rotativa en coordinación con las autoridades comunales.

Pero en todos los casos los pobladores, principalmente jóvenes, realizan viajes fuera de las comunidades para ocuparse en trabajos eventuales como mano de obra en ciudades como Huamanga, Ica, Nazca, Abancay, donde se desempeñan como obreros en construcción civil, jornaleros en chacras, cargadores, entre otros trabajos temporales que les toma un tiempo de ausencia de dos a tres meses al año.

*"Yo tengo que salir a trabajar después de la
esquila de mis alpacas, más voy hacia Huamanga
porque tengo familia y me ahorro bastante en*

comida y tengo donde dormir, si no hago eso no me alcanza la platita”

POBLADOR C. C. PICHCCAHUASI

”Cuando tenemos que viajar a trabajar, nuestras esposas se hacen cargo de todo, ellas también se ocupan de la venta de la fibra”

POBLADOR C. C. CCELLOPAMPA

Una región es una articulación de localidades en un espacio en donde las personas no sólo se organizan en sociedad, sino que organizan la economía de la cual dependen sus niveles de vida y posibilidades de progreso. El desarrollo de una localidad depende de otras localidades, de que sus habitantes se beneficien de la especialización y comercio entre ellas. Por ello, cuanto más amplio el número de localidades integradas, con producciones variadas, mayores las posibilidades de desarrollo.

Entendemos emprendimientos económicos y sociales en el sentido más amplio posible, desde el desarrollo de negocios productivos o de comercio, hasta inversiones en la educación de los hijos.

Estas restricciones limitan las posibilidades de desarrollo de los emprendimientos económicos y sociales de los hogares rurales, ya sea para salir de la pobreza, para mantenerse fuera de ella o para generar excedentes suficientes y consolidar, así, el desarrollo y crecimiento de dichos emprendimientos, pues estos obtienen ingresos a través de la venta (o trueque) de su producción y de su fuerza de trabajo; es decir, su economía “está bien integrada al resto de la economía peruana”.

En la zona de estudio los informantes señalan que las iniciativas de tipo comercial desarrolladas por productores alpaqueros son escasas (C. C. Pichccahuasi, Occollo, Ccellopampa), situación distinta a la encontrada en la C. C. de San Miguel de Mestizas donde se encuentran emprendimientos de restaurantes, hoteles, tiendas de abarrotes, ello debido a que esta es cruzada por su territorio con la Carretera asfaltada Nazca – Cusco.

Un argumento para ello es que no se puede entender la economía campesina de la sierra peruana sin tomar en cuenta la aversión al riesgo de las familias. Prácticamente todas las actividades económicas de la zona están sujetas a riesgo: ausencia de lluvias; heladas y granizadas; enfermedades y plagas; rodamiento del ganado debido al terreno accidentado; enfermedades; pestes; extravíos; etcétera. Por otro lado, como las familias son pobres tienen que evitar, en lo posible, poner en juego ingresos; preferirán, entonces, “una pequeña pérdida en su ingreso a la pequeña posibilidad de sufrir una gran pérdida.

7.0.0 ANÁLISIS DE LAS RUTAS DEL TRUEQUE

El Trueque fue un sistema mediante el cual la población andina del Tahuantinsuyo intercambiaba entre sí sus productos tanto agrícolas como ganaderos. En efecto el trueque es la forma más primitiva y elemental de intercambio o canje. Consiste En el cambio directo de un producto por otro producto. Si bien parece que este proceso es fácil, en la práctica resulta dificultoso, por cuanto quien desea intercambiar un producto tiene que encontrar a una persona dispuesta a canjearlo con otro de valor equivalente.

Por otro lado, es necesario remarcar que este trueque o intercambio andino no se efectuaba con el fin de obtener ganancias y acumular riquezas: se trata sólo de hacer circular los productos o bienes destinados al consumo con el objeto de satisfacer las necesidades familiares.

Las formas que adquirió el trueque andino fueron dos: trueque interecológico y trueque internacional. En el primer caso se desarrollaba para intercambiar productos de diferentes ecologías. En el segundo caso, se refiere al intercambio de productos a larga distancia.

Entre los incas, y en general en todas las culturas andinas se empleó el comercio de trueque, que consiste en el cambio que hace un individuo de los productos que le sobran por otros que, a su vez, necesita. Así, por ejemplo, los habitantes de la costa intercambiaban sus productos (pescado seco, conchas, etc.) con el de los habitantes de la sierra (alimentos, lana, etc.).

Sin embargo, se tiene evidencia de que algunos productos aprovechados por todos hacían las veces de moneda, como por ejemplo, el ají, la sal, el maíz, el algodón, la coca, plumas de aves y conchas marinas. Se mencionan también hachas pequeñas o tumis. El que vendía recibía en pago cualquiera de estos productos. Cuando compraba, pagaba a su vez con los referidos productos.

No existió el oficio de "comerciante" como hoy lo conocemos, sin embargo; según Fray Reginaldo de Lizárraga (1605): en el reino de Chíncha perteneciente al señorío de Guarco habitaban treinta mil tributarios y por no alcanzar tierra con riego para todos, el Estado Inca dispuso que diez mil quedaran como labradores, diez mil como pescadores y los otros diez mil como mercaderes, éstos últimos quedaron con: "Licencia para discurrir por este reino con sus mercaderías, que las principales eran mates para beber, con ámbito hasta la provincia de Chucuito en el Collao, so amenaza de muerte a los contraventores de tal autorización."

Los mercaderes chínchanos llegaron hasta Quito en busca de chaquira de oro y esmeraldas, el intercambio a larga distancia se centró principalmente en bienes religiosos de caracolas marinas, artículo de gran demanda en el área andina, en especial del "Spondylus princeps", por ello se presume que su extracción se

produjo en las costas occidentales de Centro y Mesoamérica lo cual originaría un tráfico considerable en las citadas costas.

Los Incas se preocuparon por tener buenas vías de comunicación y por ello se dedicaron a construir a lo largo y ancho de sus dominios una vasta y compleja red de caminos; estos tenían la función de integrar y unificar el Imperio.

Para ello fue primordial la construcción y mantenimiento de caminos que articularan las diversas zonas de producción, conocido en la actualidad como el Qhapaq Ñan o Camino Real es, indudablemente, el más imponente ejemplo de la ingeniería civil incaica.

Tiene una longitud de 5.200 km y servía de enlace a una red articulada de caminos e infraestructuras de más de 20.000 km, construidas a lo largo de dos milenios de culturas andinas precedentes a los incas. Todo este sistema de caminos recorría, superando los potenciales obstáculos de los candentes desiertos, de la anfractuosidad de las montañas, los zigzag de las quebradas, las correntadas de los ríos, vinculando diversos núcleos productivos, administrativos y ceremoniales: cuyo centro era la ciudad del Cuzco, donde, como en la Roma antigua, todos los caminos confluían.

Para cruzar ríos, salvar quebradas o desfiladeros, los incas construyeron ingeniosos puentes. Existieron tres clases de estos:

- Los puentes de piedra o puentes fijos, que se construían en medio de ríos de poco caudal o quebradas angostas.
- Los puentes colgantes, fabricados de resistentes fibras de maguey, que soportaban el peso de hombres y animales de carga.
- Los puentes flotantes o de oroyas, constituidos por grandes cestos o balsas sujetas con gruesas sogas, que se extendían de una orilla a otra, donde los cabos se sujetaban a peñascos o pilares. Para cruzar el río el viajante se subía a la balsa y tiraba de la sogá, hasta llegar a la otra orilla.

El Qhapaq Ñan se dividía en dos ramales longitudinales: el camino de la costa y el camino de la sierra; interconectaba localidades tan distantes como Quito, al norte, y Tucumán, al sur, los cronistas españoles alabaron no solo su extensión, sino su trazado, anchura y calidad, sobre todo por el esfuerzo que significó su construcción en medios tan agrestes como los Andes y los desiertos costeros; tanto así que lo compararon con la red vial del Imperio romano, es evidente que la red vial incaica facilitó la conquista española, según lo aseveran los entendidos. En el 2014, la Unesco proclamó al Qhapaq Ñan como Patrimonio de la Humanidad.

Esta red de caminos incas, persiste en algunos tramos a la fecha a pesar de no recibir el mantenimiento y cuidado necesario, además de haber cumplido ampliamente su rol para el cual fue concebido, ha servido como referente para la construcción de carreteras y guiar el desplazamiento de pobladores alto andinos del amplio Perú para realizar viajes trashumantes, con la finalidad de realizar el trueque o intercambio, acción que no tuvo el fin de generar o acumular riqueza, si no el de diversificar la canasta de alimentos.

**ESTUDIO SOBRE EL TRUEQUE-INTERCAMBIO NO MONETARIOS PARA CONOCER LAS
POSIBILIDADES DE RESILIENCIA DE LAS SOCIEDADES PASTORILES ALTO-ANDINAS.**

CUADRO Nº 6: PRINCIPALES RUTAS DEL TAWANTINSUYO – QAPAQ ÑAN



Lo que corrientemente se conoce con el nombre de trueque, tiene por finalidad conseguir: ají, higos, maíz, trigo; mediante el trocado con charqui, lana o fibra de alpaca, tejidos, carne fresca, carne seca, gochayuyo (de esta alga existen dos variedades, una recolectada por los pastores en las lagunillas de las punas y la otra proveniente de la costa pacífica), etc.; para trocar también se valen de la venta de su mano de obra y otros productos obtenidos con dinero a precios de mercado.

Los «viajes» se realizan siguiendo rutas tradicionales y arreando recuas de llamas cargueras, basta de 150 animales, es decir, que los pastores cuentan con un transporte propio utilizado eficientemente.

La realización del viaje del trueque, tiene todo un proceso de preparación y ceremonia mágico religiosa que es difícil de entender a primera versión y se empiezan una semana antes de la realización del mismo, las versiones recopiladas durante el trabajo de campo nos permiten intentar plasmar ello.

1.- LA PREPARACION DE LOS ANIMALES:

Esto consiste en identificar a los animales que formaran parte de la caravana, estos son:

- **LOS JÓVENES;** Estos son llamas machos menores de 2 años y medio, quienes van en el grupo pero no llevan carga, solo se les pone un saco vacío, pues solo van para aprender del trajinar, para que poco a poco se amansen y puedan tener una relación de acercamiento con las rutas, los pasos estrechos, cruce de puentes, vados, entre otros aspectos.

- **LAS LLAMAS CARGUERAS:** Estas son llamas machos mayores de dos años y medio, previamente castradas, pues si no cumplen con este criterio durante el viaje al sentir una hembra en celo generan desorden y abandonan la caravana, ello les permite tener mayor resistencia en el viaje y al ser beneficiadas otorgan mayor volumen de carne de buen sabor.

- **LOS PUNTEROS:** Al tener a todas las llamas cargueras que irán de viaje, juntas en el corral, se procede a escoger a los tres mejores en base a su conocimiento de la ruta y su desempeño con los demás animales, llamados punteros e identificados por campanas de tres tamaños llamadas perlas, pues son quienes dirigirán a la caravana en la ruta, pues cuando la llama sabe viajar y es mansa no respeta los obstáculos, sabe a dónde tiene que ir, ellas llegan a su lugar, a veces han pisado a los perros y empujado a las personas.

Cuando se retorna del viaje las llamas al sentir que falta aproximadamente un día para llegar a su casa, ya no quieren pararse para descansar o comer y a pesar del cansancio empiezan a acelerar el paso y exigen al viajero avanzar más rápido.

CUADRO Nº 7: CARAVANA DE LLAMAS EN PLENO VIAJE



2.- LA PREPARACION DE LA CARGA:

Faltando cuatro o cinco días para el viaje se empieza a preparar la carga de bienes que serán trocados, teniendo cuidado en repartir la carga de manera igualitaria entre todos los animales y separa a dos, por cada persona que participa del viaje, para que transporte la cama en una y la otra lleva los víveres y enseres de cocina: entre los víveres son indispensables: 1 alpaca como carne fresca para caldo, 1 alpaca preparada como panqui – asado de alpaca – esto preparado así aguantaba hasta el retorno del viaje. También se lleva el umacusaro, asado de la cabeza de la alpaca a la brasa no al horno.

3.- LA DESPEDIDA

Paso imprescindible para empezar un viaje es la realización de la TINQA y la PAGAPA, estos son ritos tradicionales ofrecidos a sus deidades locales – APUS y los más fuertes en la ruta a realizar y están destinados a solicitar «permiso para el viaje» y ser protegidos durante el trayecto contra los «espíritus malignos» y abigeos mientras transitan por lugares desolados y caminos poco frecuentados; piden también tener éxito en las transacciones de intercambio.

Estas ceremonias las preside el jefe de familia, se efectúan con la participación de todos los familiares y vecinos que están relacionados, en una u otra forma, con el viaje a efectuar. Pues los viajeros se juntan por lazos de familia y amistad donde la confianza es el lazo principal, pues cuando pasa algo en el viaje solo entre ellos se pueden atender, ayudar y esperar hasta que se sane o solucione algún problema.

"Pues en el viaje te agarra la enfermedad, tienes que preparar tu comida, o a veces necesitas dinero, pero solo con gente de confianza tienes un buen viaje"

POBLADOR C. C. SAN MIGUEL DE MESTIZAS

Pues nadie sabe cómo transcurrirá el viaje y al ser víctimas de alguna enfermedad, robo, extravió o muerte, solo dependen entre ellos para hacer frente a dichas adversidades y los remedios o hierbas que llevan en sus animales, es conocida en muchos lugares la capacidad de prácticas mágicas (pagos, curaciones, despachos, etc.) que son realizadas por los llameros o también llamados Ichquis, lo que en varias oportunidades genera respeto y miedo entre los pobladores.

"Llevamos hierbas medicinales para canjear o para nuestro uso pues cuando te agarra un cólico u otra enfermedad solo dependes de lo que tienes"

POBLADOR C. C. CCELLOPAMPA

Por ello el viaje del trueque, también ha venido a formar parte de los mitos, cuentos y leyendas de los pastores, algunas de estas narraciones remontan la realización del «viaje» a épocas pretéritas del *apu ausangati* y a los albores de la «creación» de llamas y alpacas.

La ceremonia de despedida inicia con el retiro del corral de las tres llamas punteros, a quienes se amarran de las patas y con los animales parados, se inicia el rito de la pagapa y la tinqa.

Se realiza la pagapa ofreciendo coca, frutos que se transportan, incienso, mirra, yareta, pichihuirá – grasa de llama – y se quema, con este humo se realiza el sahumado de los animales y los viajeros y se pide a los cerros - APUS - tutelares de la zona y de la ruta de viaje por donde transitaran su clemencia y acogimiento para que este sea seguro, pidiendo su clemencia y acogimiento, para que no se pierdan los animales, ni las cargas, no sufran daños (robo, desbarrancamiento, enfermedad, muerte)

Se hace la tinka (ofrecimiento de alguna bebida sin probarla a la tierra – PACHAMAMA – y los cerros tutelares – APUS) con cañazo, chicha, pidiendo que los animales cumplan bien su trabajo, el viajero arrodillándose pide a dios que lo bendiga y lo acompañe en su viaje luego entonaban cantos como este:

- 1 -

*WUAUQELLAY, WUAUQEY
HERMANULLAY, HERMANO
VAMOS HUAQECHAY
HUARHUA CACHICHALLAMAN
CCACCAPA SONCCONCCA SASA SILLHUYNAY
CCACCAPA RURUNCCA SASAY CCAYHUINA
CHOMBOLLOLLAÑAN CUESTACHALLAPY*

WUAUQECHALLAY WUAUQE

*VAMOS HERMANO
WAWALLANCHESCCA SASAN HUYWANAN
FAMILIANCHISCCA SASA SIRVINAN*

*WUAUQELLAY WUAUQE VAMOS WAUCCECHA
OCCO*

CUADRO Nº 8: DON JULIO QUISPE YAUYO

- 2 -

*YUNCAMAN VIAJANAYPAQ
TAQIRATACAMUSAQ
WAQLLAY CCASA SECCAYQUNAYPAQ*

*WUAUQECHALLAY, WUAUQEY
HERMANULLAY, HERMANO
VAMOS WUAQECHAY AVANZARISUM
VAMOS WAUQELLAY PURIRIRUSUM
RIPOY PARAPA CHAUPICHALLANTA
YANAY PUYUPA CHAUPICHALLANTA*

*WUAUQELLAY, WUAUQEY
HERMANULLAY, HERMANO
VAMOS HERMANO PURIRIRUSUM
CANGILLOCHALLAY BAJADALLATA
CCANQUICHALLAY SUBIDACHATA*



Mi agradecimiento personal a Don Julio Quispe Yauyo, poblador de la C. C. de Ccellopampa, quien viaja desde los 15 años y a sus 55 años de edad continua viajando, sin cuyo aporte de historia viva, no hubiera encontrado la inspiración para lograr este trabajo, estas canciones son acervo cultural que se va perdiendo en el túnel inexorable del tiempo y si no hacemos algo se perderán para siempre junto al viaje de las llamas para el trueque.

"Mis abuelos, realizaban primero las imantas (ofrendas) en señal de pago a la Pachamama para que las llamas y los viajeros no se cansen y así también los negocios del trueque fueran fructíferos y, al final, recolectar alimentos suficientes para el todo el año"

POBLADOR C. C. PICHCCAHUASI

Mi madre y mi abuelita si veían que venía una manchita de nube por el camino por donde iban a llegar sus esposos, lugar llamado "taripana" ponían un montón de hucha (excremento seco de llama), para que este humeando y mis abuelitas y mi

*madre alistaban la chicha con incienso, coca para
esperar la llegada de los viajeros.*

POBLADORA C. C. CCELLOPAMPA

Mientras se realiza la tinka y en medio de cantos se procede a vestir a las llamas delanteras con su pechera, su gorro, la cuncaccara – cobertura de cuero para el cuello del animal – , sus perlas o esquila – campanas de tres tamaños diferentes que sirven para calmar y guiar a los animales y anuncian a la distancia la llegada del viajero en los pueblos dentro de su ruta o destino final, luego de ello los viajeros y sus familiares se van a un domicilio donde continúan con la fiesta de despedida.

4.- EL VIAJE

Al día siguiente de amanecida se traslada al corral de carga a los animales, donde se tiene un callejón donde los animales son más fáciles de cargar, esta operación es fundamental que sea bien realizada, pues la carga debe estar bien asegurada pues cuando de una llama se empieza a ladear el resto como enseñado le sigue y es difícil poder juntar las llamas para arreglarlo pues ya no están en su corral.

Luego se amarran banderas a las llamas delanteras y se inicia con el viaje, aproximadamente a las 10:00 horas, esta primera jornada es corta pues se busca que los animales aprendan a caminar juntos.

El viaje sigue una ruta establecida según el destino, debiendo llegar a sitios preestablecidos donde deben llegar para cumplir con su jornada y encontrar lugar para

encerrar a sus llamas y proceder a descender sus cargas.

En el transcurrir del camino, no es un solo grupo el que viaja y en ciertos lugares estrechos se encuentran con otras caravanas y es ahí donde se ve el liderazgo de las llamas delanteras, al ser estas las que se abren paso, empujando fuera del camino a las que vienen en sentido contrario y permitiendo el paso de su grupo o también al alcanzar a otro grupo aligeran el paso para pasarlo y dejar visible su capacidad de poder avanzar más rápido y fuerte.

Es necesario señalar que antes los viajeros y pobladores usaban calzados elaborados con cuero de la parte del cuello de las llamas, estos duraban unos 20 días en uso diarios pero dependiendo del terreno y la zona de viaje llevaban hasta 12 pares.

CUADRO Nº 9: LLAMAS ANTES DE SALIR DEL CORRAL



**ESTUDIO SOBRE EL TRUEQUE-INTERCAMBIO NO MONETARIOS PARA CONOCER LAS
POSIBILIDADES DE RESILIENCIA DE LAS SOCIEDADES PASTORILES ALTO-ANDINAS.**

La jornada de viaje empieza, cuando se va sin carga a las 3:00 horas hasta las 14:00 horas, con carga y a las 5:00 horas hasta las 14:00 horas sin carga, empezándose por volver a cargar a las llamas y asegurar bien su carga, luego como a las 8:00 horas se busca un lugar donde comer el fiambre del desayuno, así como para que puedan comer los animales sin bajar su carga. Al llegar a su lugar de descanso cada uno de los viajeros tiene una tarea que cumplir, estas se asignan según las habilidades de cada uno.

No siempre los viajes llegaban al lugar donde se tenía previsto, pues no era la única familia de la comunidad, ni la única comunidad cuyos comuneros viajaban, no estaban aislados unos de otros, pues eran y son toda una comunidad de pastores alto andinos quienes realizaban viajes, entonces en el camino se encontraban con algunas personas conocidas y se ponían a conversar, sea en medio de la jornada de caminata o en el lugar de descanso y les preguntaban de dónde venían y como iba el viaje (lugar de intercambió) y les decían si había gente que iba al mismo lugar que ellos y si había todavía oportunidad para poder intercambiar, pues cuando ya otros habían intercambiado productos en el lugar escogido y ellos llegaban después ya nadie quería sus productos y tenían que avanzar para otro lugar a pesar de tener sus conocidos, entonces con dicha información decidían en pleno viaje el destino real.

Es necesario entender que los viajes no eran solo para intercambiar producto por producto local, pues tenían que realizar otros previamente para poder contar con una oferta amplia para trocar, ello nos mostrara más adelante el amplio espacio cubierto por los viajeros de la zona de estudio, aunque ahora ya no se realicen en la misma magnitud por el cambio de hábitos de consumo o la llegada de comerciantes por la carretera.

CUADRO Nº 10: CARACTERISTICAS DE LOS VIAJES DE LA C. C. PICHCCAHUASI

COMUNIDAD	C. C. PICHCCAHUASI		
Pueblos visitados	Santo Tomas de Pata Huaraccopata Julcamarca	Huanta Tambo Chicllas	Acobamba
Meses de viaje	abril - junio	mayo a julio	Setiembre *
Duración del viaje	9 días	18 días	4 días
Modo del viaje	Llamas	Llamas – carro	Carro
Bienes ofrecidos en intercambio	Carne fresca Sacos de lana Soga de lana Huaracas Manta – jergón	Carne fresca Charqui Fibra de alpaca Sacos de lana Soga de lana	Carne fresca Charqui Fibra de alpaca
Bienes obtenidos en intercambio	Maíz blanco Cebada Maíz de cancha	Maíz cancha Coca Frutas	Frutas Maíz blanco Trigo Olluco
Forma de intercambio	Trueque	Trueque – dinero	Trueque

FUENTE: TRABAJO DE CAMPO; ELABORACION PROPIA

* Realización de la fiesta del Señor de Huayllay que se realiza del 12 al 14 de setiembre.

Huancavelica: La tradición del trueque

Acobamba sigue practicando esta histórica forma de cambio, llegan desde Huanta con lúcuma, chirimoya, caña y palta para llevar maíz, haba y papa nativa.

14 de Septiembre del 2015 - 08:43 » Textos: Oskar Natteri »

Desde hace mucho tiempo, llegan desde Huanta con un solo objetivo, comerciar como lo hicieron sus abuelos, tatarabuelos y demás generaciones, usando **el tradicional trueque**.

Esta feria tradicional, se hace con motivo de la gran fiesta del Señor de Huayllay que se realiza del 12 al 14 de setiembre, que trae comercio y hermana a dos pueblos, se instala todos los años en la plaza principal de Acobamba y rescata una de las costumbres más arraigadas de nuestro Perú y que con el paso de los años se ha ido perdiendo en distintas zonas.

Al llegar a la feria, lo primero que veo es a dos mujeres concertar en quechua los productos que poseen y que necesitan, una saca granos de su manta mientras que la otra saca frutas, acuerdan cantidades y concluyen el trueque. Una de ellas dijo llamarse María, quien solo recuerda que viene desde muy niña a esta feria tradicional.

EXPERIENCIA. Silvino Huamancayo Pérez recuerda que de niño veía cómo sus paisanos intercambiaban productos, tal y como lo hacían sus bisabuelos desde tiempos inmemoriales.

“Recuerdo que cuando era niño mis padres y abuelos intercambiaban con los huantinos frutas como la lúcuma, chirimoya palta, ozon, caña, algodón, palillo, achiote, cacao a cambio daban maíz, haba, papa nativa, quinua, cebada, trigo, canastas”, afirmó
Para esta feria llegan pobladores de los distritos de Paucará, Rosario, Andabamba, Anta, Pomacocha, Marcas, y otros.

Tal y como lo hicieron desde pequeños, porque los traían sus padres y ahora ellos traen a sus hijos.

Como toda tradición fue perdiendo varias costumbres, recuerda Silvino recuerda algunas.

Detalla que dentro de las costumbres que se van perdiendo con el paso de los años estaban la de las “mariquitas” que eran personas, así denominadas y encargadas por el mayordomo de la fiesta para recoger frutas y colaboraciones de los feriantes para compartirlos con todos.

Antaño, recuerda Huamancayo, los feriantes venían a lomo de bestia, ahora llegan en camionetas y furgones.

Otro de los productos que se van vendiendo cada vez menos son los collos o mates que eran depósitos redondos para almacenar o servir comida. Junto a ellos se va perdiendo la costumbre de cambiar cucharas de palo.

AL OJO. Los comerciantes de trueque, afirman que calculan lo que dan de acuerdo a lo que reciben, según la cantidad, tamaño y calidad.

FUENTE: Edición virtual del diario Correo, del 14/09/2015

**ESTUDIO SOBRE EL TRUEQUE-INTERCAMBIO NO MONETARIOS PARA CONOCER LAS
POSIBILIDADES DE RESILIENCIA DE LAS SOCIEDADES PASTORILES ALTO-ANDINAS.**

CUADRO Nº 11: CARACTERISTICAS DE LOS VIAJES DE LA C. C. OCCOLLO

COMUNIDAD	C. C. OCCOLLO			
Pueblos visitados	Huanta Tambo – La Mar Chilcas	Concepcion Accomarca	Ocros Chumbes	Ninabamba Chincheros Uripa
Meses de viaje	abril - junio	mayo a julio	mayo a julio	Mayo a agosto
Duración del viaje	18 a 20 días	25 días	20 a 22 días	35 a 40 días
Modo del viaje	Carro - Llamas	Llamas	Llamas	Llamas
Bienes ofrecidos en intercambio	Carne fresca Sacos de lana Soga de lana Huaracas Manta – jergón	Carne fresca Charqui Sacos de lana Soga de lana Huaraca	Carne fresca Charqui Fibra de alpaca Sacos de lana Soga de lana	Carne fresca Charqui Sacos de lana Soga de lana Huaracas Manta – jergón
Bienes obtenidos en intercambio	Maíz blanco Maíz de cancha Coca Frutas	Maíz blanco Trigo Olluco	Maíz cancha Maíz blanco Frutas	Cañazo Papa Cebada Maíz blanco
Forma de intercambio	Trueque - dinero	Trueque	Trueque	Trueque

FUENTE: TRABAJO DE CAMPO; ELABORACION PROPIA

RECIPROCIDAD E INTERCAMBIO EN LOS ANDES

COCA Y TRUEQUE DE ALIMENTOS (Pág. 247 – 249)

Mediante el sistema de intercambio recíproco, para trabajar en la cosecha de papas de un pariente en una comunidad a mayor altitud, Tito pudo obtener dos sacos de papas; uno para ser vendido en el mercado y el otro para ser llevado a la *yunga* y ser canjeada por coca con Juan. De este modo, nuestra conversación con Tito continúa:

RB: ¿Cómo se cambian las papas y la coca en la montaña?

Tito: En la montaña canjeas un saco lleno de papas por una arroba de coca. Bueno, depende de con quién uno canjea. Algunas personas te darán 20 ó 22 lbs de coca. Otras tienen un poco más de "conciencia" y te darán 25 lbs. Todo depende de con quién haces el canje; entonces la traes aquí y la cambias por papas, maíz o lo que necesites.

RB: ¿Cuál es aquí el valor de cambio para la coca y las papas?

Tito: En la sierra intercambias 3 lbs de coca por un saco de papas.

La tasa de intercambio de coca por papas, en la *yunga*, es de "un saco lleno de papas" por "25 libras", o una arroba de coca. La tasa de intercambio de coca por papas, en Puquiopampán, así como en las comunidades circunvecinas es de "3 lbs. de coca" por "un saco de papas". Un cálculo simple indica que es teóricamente posible convertir un saco de papas en ocho sacos, mediante este sistema de intercambio recíproco entre campesinos ubicados en diferentes zonas ecológicas.

El intercambio ideal de convertir un saco en ocho puede no ser realizado en todos (o tal vez en una mayoría) de los casos ya que, como un informante declara: "Para trabajar con la coca hay que tener suerte, porque la gente se come su capital". Esta declaración

**ESTUDIO SOBRE EL TRUEQUE-INTERCAMBIO NO MONETARIOS PARA CONOCER LAS
POSIBILIDADES DE RESILIENCIA DE LAS SOCIEDADES PASTORILES ALTO-ANDINAS.**

es una referencia al hecho de que se hacen muchos reclamos sobre "su capital" por parientes y otros miembros de la comunidad. Uno debe ser "generoso" con su provisión de coca y compartirla con los otros que no tienen nada en ese momento, con la esperanza de que ellos harán lo mismo en un futuro. Otros pueden desear intercambiar por coca alguna otra cosa además de papas. Para incrementar al máximo su capital, en consecuencia, uno debería rechazar tales intercambios o negarse a compartir su coca con otros que la necesitan.

Tal acción inmediatamente estigma al individuo como una persona de "mala conciencia", como alguien que falla en cumplir la supuesta norma tradicional de reciprocidad compensada. No obstante que en la comunidad suceden tales cosas, pocos puquiopampanos pueden permitirse el lujo de hacer tal selección constantemente y aquellos que fallan son rápidamente advertidos de que "waje es waje".

GIORGIO ALBERTI, ENRIQUE MAYER (COMPILADORES)

CUADRO Nº 12: CARACTERISTICAS DE LOS VIAJES DE LA C. C. SAN MIGUEL DE MESTIZAS

COMUNIDAD	C. C. SAN MIGUEL DE MESTIZAS			
Pueblos visitados	Sañayca Toraya Capaya Lucre	Turpo Huancaray Pomacocha	Andahuaylas Pacucha San Jeronimo	Rio Pasaje * San Fernando *Incahuasi * Paccaypata
Meses de viaje	abril - junio	mayo a julio	mayo a julio	Mayo a agosto
Duración del viaje	18 a 20 días	25 días	20 a 22 días	35 a 40 días
Modo del viaje	Carro - Llamas	Llamas	Llamas	Llamas – Mulas
Bienes ofrecidos en intercambio	Carne fresca Sacos de lana Soga de lana Huaracas Manta – jergón	Carne fresca Charqui Sacos de lana Soga de lana Huaraca	Carne fresca Charqui Fibra de alpaca Sacos de lana Soga de lana	Carne fresca Charqui
Bienes obtenidos en intercambio	Maíz blanco Maíz de cancha	Maíz blanco Trigo Olluco	Papa Olluco	Coca
Forma de intercambio	Trueque - dinero	Trueque	Trueque	Trueque - trabajo

FUENTE: TRABAJO DE CAMPO; ELABORACION PROPIA

* Región Cusco

“Cuando viajan para la selva de Incahuasi – Paccaypata (Quillabamba, Cusco), los viajeros dejan en Tacmara a uno de sus integrantes con algunos productos cuidando sus animales y realizando algún intercambio, de ahí van con mulas y cruzaban el rio Apurímac en balsa, demoraban 4 días para hacer la carga o más si se decidían a vender su mano de obra recogiendo coca, con la finalidad de obtener más productos como el palillo, cacao, maní, café y la coca”

POBLADOR C. C. SAN MIGUEL DE MESTIZAS

**ESTUDIO SOBRE EL TRUEQUE-INTERCAMBIO NO MONETARIOS PARA CONOCER LAS
POSIBILIDADES DE RESILIENCIA DE LAS SOCIEDADES PASTORILES ALTO-ANDINAS.**

CUADRO Nº 13: CARACTERISTICAS DE LOS VIAJES DE LA C. C. CCELLOPAMPA

COMUNIDAD	C. C. CCELLOPAMPA			
Pueblos visitados	Mina de Huarhua – Cotahuasi – Arequipa	+ Ático + Yauca	Andahuaylas Pacucha San Jerónimo	Rio Pasaje * San Fernando * Incahuasi * Paccaypata
Meses de viaje	abril – agosto	Junio a agosto	mayo a julio	mayo a agosto
Duración del viaje	18 a 20 días	25 días	24 a 28 días	35 a 40 días
Modo del viaje	Llamas	Llamas	Llamas	Llamas – Mulas
Bienes ofrecidos en intercambio	Charqui Chuño Papa Villa poncho	charqui chuño papa maíz blanco maíz de cancha haba	sal roja de Huarhua higo charqui ccochoyuyo azúcar palillo achiote café cacao	villa poncho charqui ccochoyuyo huaraca higo seco
Bienes obtenidos en intercambio	Sal roja de Huarhua	higo seco arroz camote frutas ccochoyuyo aceituna pasas chancaca	Papa Olluco Haba seca Maíz blanco Maíz cancha	Coca Café Palillo Cacao Maní achiote
Forma de intercambio	Trueque	Trueque - dinero	Trueque	Trueque - trabajo

FUENTE: TRABAJO DE CAMPO; ELABORACION PROPIA

+ Región Arequipa * Región Cusco

LAS LOMAS DE ATIQUIPA: UN CASO DE PAISAJE CULTURAL EN LA COSTA DESÉRTICA DEL SUR DEL PERÚ

Las lomas de Atiquipa, costa sur del Perú

Las lomas de Atiquipa se ubican en la costa sur del Perú, en el litoral de la provincia de Caravelí, departamento de Arequipa, entre los 15º40' y 15º50' de latitud Sur. Se trata de una región en la que se transita, de norte a sur, del desierto árido del tablazo de Nazca a un desierto marcado por la irrupción de la cordillera marítima sobre el litoral. En la zona de Atiquipa esta cordillera alcanza a pocos kilómetros del mar una notable altitud, llegando en los puntos más elevados, correspondientes a los cerros Cusihuaman y Cahuamarca, a la cota de 1297 msnm.

Las lomas de Atiquipa, con un área estimada de 28000 ha, constituyen la mayor extensión de lomas de la costa peruana. Actualmente dentro de esta área se conserva aún una importante extensión de bosques de alrededor de 2190 ha, mientras que en una extensión relativamente pequeña (350 ha) se desarrollan cultivos principalmente de frutales, alfalfa y maíz (CIZA, ONERN, SENAMHI 1989). Dentro de la zona de las lomas de Atiquipa se distinguen –a partir de las características fisiográficas,

altitudinales, la orientación y la incidencia de la humedad por lo menos tres zonas ecológicas: el litoral árido; las llanuras aluviales y laderas hasta una altitud de 300 a 400 m.s.n.m. con vegetación rala y arbustiva; y las zonas montañosas entre los 500 y los 1300 m.s.n.m. con mayor humedad, pastos, vegetación arbustiva y formaciones de bosque.

Existen algunos estudios antropológicos desarrollados en décadas pasadas que ofrecen interesantes datos acerca del manejo que, en ese entonces, determinados grupos étnicos provenientes de las regiones alto andinas de Ayacucho, Apurímac y Arequipa-desarrollaban en la zona.

Desde estas regiones de puna descendían distintos grupos con sus caravanas de llamas, entre los meses de julio y agosto para instalarse en el litoral de Atiquipa y realizar directamente la extracción del cochayuyo y de mariscos. Es interesante notar que esta época del año generalmente corresponde a la temporada de sequía en la puna, mientras que en las lomas corresponde a la época de mayor humedad y abundancia de vegetación. En estos trabajos se reporta que cada uno de los distintos grupos étnicos se establecía en determinadas zonas del litoral y la delimitaba en forma excluyente con relación a las demás comunidades presentes en la zona, estableciéndose así una suerte de "archipiélago territorial". Terminada la estación de lomas, entre noviembre y diciembre, estos grupos iniciaban el retorno, desarrollando en el trayecto el trueque de parte del cochayuyo recolectado, intercambiándolo por productos agrícolas propios de los pisos ecológicos que recorrían en el trayecto hacia las punas de proveniencia (Masuda 1985).

AUTOR: Arquitecto JOSÉ CANZIANI AMICO, Instituto Andino de Estudios Arqueológicos (INDEA), Lima.

5.- EL TRUEQUE

Los pastores de la zona de estudio afirman que sus padres, los padres de sus padres y otros antecesores más remotos practicaron los viajes para realizar el trueque como «la única forma conocida de conseguir los productos de consumo», en la actualidad, el «viaje» es todavía la forma más frecuente y preferida para conseguir los bienes mencionados.

Para el mejor éxito de sus viajes, los viajeros han institucionalizado una amplia red de «conocidos» (amigos, o compadres) en los pueblos agricultores que visitan, para así facilitar y al mismo tiempo asegurar el intercambio de sus productos. el trueque consiste esencialmente en el intercambio de bienes producidos a nivel de unidades domésticas y está sujeto a ciertas regulaciones específicas, por ejemplo, no se trata de una transacción pública abierta a cualquier persona, dado que se efectúa en el ambiente familiar de la casa del conocido.

Al llegar al lugar se reparte los productos entre los pobladores, con la garantía del dueño de la casa donde te alojas y después se realiza el recojo de los productos, dependiendo del momento se busca

el lugar donde llegar a realizar el trueque pues si ya varios entraron la gente ya no recibe tus productos entonces para evitar ello en el viaje preguntamos a los que regresan a donde entraron y hacia dónde van los de delante de acuerdo a eso decides a donde llegas al final, por eso no siempre se va todos los años al mismo lugar.

POBLADOR C.C. SAN MIGUEL DE MESTIZAS

Desde el punto de vista del viajero, tener un «conocido» en los pueblos que debe visitar es de vital importancia y en gran medida de estas relaciones depende el éxito del viaje. Pues a su arribo debe contar con una persona de confianza a cuya casa pueda llegar en busca de posada, un lugar para asegurar sus llamas y un candidato seguro para hacer el trueque.

Las relaciones de «conocidos» generalmente se remontan a varios años atrás y muchas veces han sido transmitidas de una generación a otra; por consiguiente, es importante adquirir y mantener estas relaciones.

Cuando el viajero llega a la casa de su conocido, donde después del acostumbrado obsequio introductorio (generalmente una pierna de llama) y el intercambio de saludos, el dueño de la casa aparta para sí todos los artículos que necesita trocar o que tiene pedidos desde el año anterior.

El remanente, si es que lo hay, es ofrecido en trueque a otros conocidos del viajero o a los familiares o vecinos del anfitrión. Antes de retornar, el pastor recolecta los productos intercambiados y generalmente es obsequiado por sus conocidos con productos de la región más o menos equivalentes al obsequio de presentación que hizo.

O, sea que estas relaciones deben ser reactivadas cada vez que se efectúe el trueque a través del intercambio de obsequios, saludos estereotipados y otros «actos tendentes a revalidar esta alianza. Los nuevos miembros son presentados formalmente al conocido para de esta manera asegurar la continuidad de las relaciones. Estas alianzas son de carácter voluntario por ambas partes, es decir que se trata de contratos diádicos que pueden terminar si es que una o ambas partes así lo desean. Pero, por lo general, las relaciones continúan por varias generaciones. Dicha alianza es también importante para el agricultor, ya que él también tiene intereses inmediatos y similares a los del viajero. Estas relaciones pueden dar paso a lazos más duraderos como el de compadrazgo, pero es importante anotar que rara vez han dado paso a relaciones matrimoniales.

El intercambio de productos es de naturaleza simétrica, los bienes objeto de intercambio son imprescindibles para ambas partes. El agricultor precisa de carne, fibra, lana, cueros, tejidos, más o menos con la misma intensidad que el pastor requiere maíz, papa, cebada,

trigo, olluco, etc. En otras palabras, existe complementariedad y conveniencia mutuas.

Actualmente se sigue haciendo estos viajes de Queshuari pero en carro, así como antes con llama solo una persona.

POBLADOR C.C. SAN MIGUEL DE MESTIZAS

El sistema del trueque ofrece a los participantes una serie de equivalencias relativamente estables, las cuales, según los informantes, no han sufrido alteraciones considerables en las últimas décadas.

COMUNIDAD CAMPESINA DE PICHCCAHUASI

EQUIVALENCIA DEL TRUEQUE POR MAIZ BLANCO EN HUANTA

La medida de equivalencia es el TOPO, costalillo de lana de llama que contiene 2 ½ @ de maíz desgranado.

- 1 sogá de 5 brazadas por 1 topo de maíz blanco
- 1 poncho por 6 topos de maíz blanco
- 3 huaracas por 1 topo de maíz blanco

COMUNIDAD CAMPESINA DE OCCOLLO

EQUIVALENCIA DEL TRUEQUE POR MAIZ BLANCO EN HUANTA

- 1 alpaca en carne fresca por 6 cargas de maíz blanco (1 carga 25 Kg)
- 1 pierna de charqui por 4 @ de maíz blanco
- 1 vellón de fibra alpaca por 1 @ de maíz blanco

COMUNIDAD CAMPESINA DE CCELLOPAMPA

EQUIVALENCIA DEL TRUEQUE POR SAL ROJA DE HUARHUA

- 1 @ de maíz por 2 @ sal roja de Huarhua
- 1 @ chuño por 4 @ sal roja de Huarhua
- 1 villa poncho por 16 @ sal roja de Huarhua

EQUIVALENCIA DEL TRUEQUE POR HIGO SECO

- 1 @ chuño por 3 @ higo
- 1 @ haba seca por 2 @ higo
- 1 @ charqui por 5 @ higo

COMUNIDAD CAMPESINA DE SAN MIGUEL DE MESTIZAS

En esta Comunidad ya no se da referencia de equivalencias al momento de realizar el trueque, por cuanto han tomado la regla de convertir sus productos a su equivalente en dinero y hacen lo mismo con los productos que trocaren, entonces se da el intercambio pero en medidas monetarias sin uso de dinero físico. Además de llevar hierbas medicinales como Arccolla y Chachacoma para el cólico, el Cutí planta deshidratada usada para devolver la maldad o la grasa del pecho de la llama conocida como pichuhira usada para quemar el despacho o pago a la tierra.

El trueque o su viaje ya no se enseña a los jóvenes, estos salen a Lima, Nazca, Ica por trabajo si regresan ya no se dedican a la crianza de alpaca.

POBLADOR C.C. CCELLOPAMPA

A pesar de que el trueque tiene tasas de intercambio más o menos estables, da lugar a cierto margen de regateo; por ejemplo, se trata de equilibrar la gordura de la carne con el tamaño de las mazorcas o la calidad del grano. Pero las tasas de intercambio y regateo en el sistema del trueque son mucho más estables y no deben ser confundidas con el establecimiento y fluctuación de los precios en el sistema de mercado, que corresponden a principios de oferta y demanda mucho más cambiantes. Como consecuencia, puede afirmarse que la racionalidad económica del trueque tiene un carácter especial.

Ya no vamos de viaje por el sufrimiento de dormir en las alturas y el frío intenso que en estos años se ha incrementado, antes dormíamos con dos frazadas pero ahora no ya no se puede dormir en esos sitios como antes.

POBLADOR C. C. SAN MIGUEL DE MESTIZAS

La presencia de los ladrones es un factor que nos ha limitado para seguir viajando, otro son los Pishtacos – gente que junta la grasa de las personas – quienes matan a los viajeros y solo regresa sus cosas a su casa, dejando abandonado a su familia.

POBLADOR C. C. PICHCCAHUASI

6.- EL RETORNO

Al terminar de realizar el trocado de los productos que llevaron los viajeros, es momento de preparar la carga y los animales para el retorno, pero en varias ocasiones para sorpresa de los viajeros, la carga obtenida superaba la capacidad de transporte de sus animales, entonces tenían que dejar de recoger algunos faltantes o encargar en casa del conocido el depósito de los excedentes, con la promesa de retornar en cierta fecha posterior, lo que regularmente no sucedía, pues muy raras veces retornaban al mismo lugar entre años, siendo considerada esta situación una desventaja económica de la realización del trueque.

Las llamas tienen la limitante de la capacidad de carga frente⁷ a otros animales de carga (mulas, caballos), pero que son difíciles de criar en las zonas alto andinas, siendo esta la razón por la cual al día de hoy las llamas siguen siendo el animal de carga exclusivo de las zonas alto andinas.

El inicio del viaje de retorno no es motivo de ritual alguno, simplemente se despiden de los conocidos la noche previa y al amanecer luego de asegurar su carga en cada animal inician su viaje de retorno, cansados por las faenas realizadas en el trocado, pero contentos porque llevan productos indispensables para llenar la despensa familiar para el año entero y poder tener un encuentro con su familia.

Los que regresan a vivir (migrantes) a veces ya no tienen nada para empezar, ni siquiera una crianza, pues sus papas cuando se fueron vendieron todo o también les dieron a sus hijos como herencia y los vendieron todo. Pues sus papas no les inculcaron su cuidado.

POBLADOR C. C. OCCOLLO

Las llamas delanteras son quienes guían a la caravana y si a la ida se encontraban desconcertadas del lugar de destino al retornar no necesitaban de guía, pues ya conocían el lugar de destino, su hogar, esto se verificaba cuando al faltar la última jornada de viaje (01 día) estas ya no querían descansar o comer pasto, al contrario aligeraban el paso y exigían a los viajeros avanzar más rápido pues ya estaban cerca de su hogar.

⁷ Nelson Manrique (1983, 32-33) resume así esas diferentes características de llamas y mulas: la utilización de las llamas tenía graves desventajas que limitaban su rentabilidad a determinados rubros del transporte pues apenas pueden transportar un peso de 30 a 40 kilos. Son lentas y tienen escasa resistencia en las zonas bajas cuando, al descender a la costa, es necesario recorrer zonas desérticas, con pocos pastos y falta de agua por largos trechos. En estas condiciones, la mortalidad es muy elevada. Las mulas, en cambio, son más veloces. poseen mayor resistencia, pueden hacer jornadas más largas, pueden transportar una carga tres veces superior y se adaptan mejor a los pastos costeros y soportan mejor la carencia de agua por períodos prolongados. Además, las mulas pueden competir sin problemas con las llamas en el transporte en las punas y en territorios accidentados.

En casa las mujeres y los niños, calculando la fecha de retorno, a diario miraban el sitio del camino por donde debían de aparecer y cuando aparecían los “delanteros” (llamas delanteras) inmediatamente corrían a la casa para avisar de la llegada, las mujeres sacaban los vasos y la chicha, la tinya (tambor pequeño) y las prendas que habían preparado durante el viaje para vestir a los viajeros, estas se ponían a tocar y cantar mientras se acercaban, estas les daban alcance, se abrasaban todos los familiares y después se ponían a dar vueltas alrededor de todas las llamas con incienso y ponían su quiche (ofrenda de agradecimiento), tomaban chicha, después las abuelitas cantando los vestían (poncho, escarpín, chullo, chalina, manta) y cantando se dirigían a su casa bailando delante de los delanteros.

Luego cuando entraban a su corral descargan a las llamas, las más débiles o pequeñas primero, y las mujeres, que se quedaron en casa ya prepararon el ORCCO CCAMPI, bebida preparada con maíz amarillo molido y sal roja de piedra, esto se disuelve con agua y chicha, que disponen en recipientes en todo el corral y les ofrecen a las llamas para tomar, cuando la llama sabe se va de frente al recipiente y toma esta bebida hasta estar satisfecha, algunos no saben o están muy débiles para tomar entonces agarrándolos les hacen tomar a todos, esta bebida sirve para que los animales recuperen su cuerpo en poco tiempo y los sueltan luego en el pastizal.

Después ordenan sus enseres de viaje e inician a poner sus kiches (ofrendas) en el ambiente donde almacenan los alimentos para todo el año, luego empiezan a guardar los alimentos en sacos y costales en fila.

Almacenábamos en un almacén llamado CULLUNA fabricado a base de cuero de res donde poníamos los granos secos dentro de la casa y en un hueco llamado FITA al costado de la casa o corral se guardaba las diversas variedades de papa.

POBLADOR DE C. C. SAN MIGUEL DE MESTIZAS

8.0.0 ANÁLISIS DEL GÉNERO Y EL ROL DE LA MUJER EN LA REALIZACIÓN DEL TRUEQUE

Es necesario entender que la crianza y agricultura, en la zona de estudio, es de carácter tradicional, altamente dependiente de la variabilidad climática por lo que resulta sumamente vulnerable. La comercialización de los productos, sobrantes de los destinados para el autoconsumo, permite la adquisición de productos básicos en el mercado, e invertir en la educación de los hijos e hijas y vestimenta.

Por tal situación, la migración temporal a las áreas urbanas en busca de trabajo se incorpora como parte de la estrategia de sobrevivencia⁸. Igualmente, el trueque todavía está vigente, fundamentalmente para atender el intercambio de productos alimenticios y pecuarios.

La unidad doméstica constituye el eje de la economía campesina (agricultora o pecuaria) todos sus miembros mayores de ocho años trabajan, ayudando en tareas menores (arrear animales, juntando leña o agua). A partir de los doce, asumen cabalmente responsabilidades económicas (pastoreo del rebaño).

Ambos sexos se desempeñan en casi todas las tareas vinculadas a la producción pastoril, en tanto que el tráfico con caravanas de llamas es fundamentalmente una actividad masculina. Durante las prolongadas ausencias de los hombres a causa de estos viajes, las mujeres con la ayuda de niños y ancianos se ocupan de todas las actividades productivas.

Los hombres empiezan a viajar como ayudantes alrededor de los 12 años, edad a la que tanto hombres como mujeres asumen cabal responsabilidad en las actividades productivas de la unidad doméstica. Durante tales travesías aprenden los secretos de los viajes, las rutas y entablan amistad con los "caseros" de sus padres o tíos, relación que idealmente mantendrán en su vida adulta. En este sentido, los viajes constituyen una iniciación para los jóvenes, aunque no hemos registrado la existencia de prácticas rituales específicas asociadas a las primeras travesías como contextos de iniciación.

Esta constatación no es casual y se encuentra en otros espacios de similares connotaciones. La presencia de la mujer es fundamental "en el diseño de estrategias de vida que permitan la reproducción cotidiana de la familia, ante la inexistencia de ingreso o su insuficiencia. La mujer es quien organiza y distribuye el tiempo y los recursos materiales y no materiales con los cuales la familia debe vivir"

La mujer no siempre es consciente del lugar que ocupa en la estructura económica, pues generalmente se describe a la mujer rural, ligado a los quehaceres domésticos, pero la realidad es otra es ella que tiene mayor carga de trabajo ya sea en las labores agrícolas, pecuarias, artesanales, comunales, comercialización (trueque), de la educación y cuidado de sus hijos, y pocas oportunidades para alcanzar el desarrollo personal.

⁸ Muchos niños y niñas comen sólo dos veces al día: en el desayuno papa o chuño sancochado, y en las mejores condiciones una mazamorra de harina, y en la cena una sopa de morón con grasa, usualmente sin verduras. Bajo esta forma de alimentación, en donde predominan los carbohidratos y no las proteínas, casi la totalidad de los niños y las niñas sufren de desnutrición crónica. A nivel regional, se comprobó que un poco más de la mitad de las niñas y niños de Huancavelica (53.6%), están afectados por la desnutrición crónica, 2,3 veces más que el promedio nacional¹². En general, la alimentación no es balanceada y está compuesta principalmente por carbohidratos, que aportan energía pero no contribuyen a un adecuado crecimiento y desarrollo, especialmente en los niños y las niñas. De esta manera, los niños y las niñas afectados ven vulneradas sus capacidades potenciales de enfrentar la pobreza y la exclusión social debido a los daños irreversibles que la desnutrición crónica genera sobre su desarrollo físico, intelectual y emocional.

Fuente: Fortalecimiento de Organizaciones Indígenas Alto andinas y Rescate de sus Productos Tradicionales (2007 - 2011) / Llaqta Kallpanchaq de la voz y mano de sus protagonistas / El caso del Perú. Pág. 34

¿QUE SIGNIFICA EL ENFOQUE DEL GENERO?

El término "género" se refiere a las diferencias y responsabilidades sociales a nivel de familia, que son aprendidas y son cambiables, pudiendo variar considerablemente entre culturas y dentro de éstas, "Género" no es lo mismo que "sexo", que se refiere a las diferencias entre mujer y hombre, y que son diferencias biológicas fijas.

Los roles de género son comportamientos aprendidos en determinada sociedad basados en condicionantes sociales que asignan las actividades consideradas apropiadas para mujeres e igualmente las consideradas apropiadas para hombres, ancianos, adultos y niños. Los roles de género no son fijos; pueden cambiar -y de hecho ocurre- como respuesta a condiciones sociales cambiantes.

El análisis de género es una herramienta que permite descubrir información útil en cuanto a las características de una población, examinando las actividades, responsabilidades, oportunidades y restricciones en la vida de cada miembro encuestado. Para ello, las preguntas claves son ¿QUIÉN hace QUÉ y CUÁNDO?

Asimismo, el análisis de género se basa en ramas de las ciencias sociales, especialmente la economía, geografía, sociología y antropología. Si se usa adecuadamente, puede incrementar la precisión de los resultados científicos.

"Geneflow, 1991. Women and plant genetic resources". IBPGR, Roma.)

En la zona de estudio los informantes refieren que las mujeres participaban muy poco de los viajes del trueque, incluso actualmente, ello debido a que desempeñan el papel de amas de casa y se quedan al cuidado de los hijos, cuidado de las crianzas y las propiedades familiares, pero la restricción mayor va por el sentido de seguridad al existir la posibilidad de sufrir enfermedades, robos, accidentes y eventualmente la muerte, bajo cuya opción quedaría en el desamparo total los hijos, entonces se toma referencia que las mujeres que más han participado de los viajes son las mujeres viudas.

Antes yo viajaba con mi mamita (suegra), ella era la más feliz cuando llegaba la época de viajar, porque era quien se encargaba de negociar el trueque.

POBLADOR C. C. PICHCCAHUASI

Pero ello, no significa que ella tuviera una participación opaca en las ocasiones cuando viajaba, al contrario esta generaba mayor rédito al momento de realizar el intercambio o trocado, pues tenían mejor acceso al negociar con otras mujeres.

Las mujeres participan poco de los viajes y cuando van tienen más ventaja pues las señoras le tienen

consideración por el viaje que realiza y le aumentan el producto.

POBLADOR C. C. OCCOLLO

Durante el viaje la mujer, por su naturaleza, se encarga de racionar y preparar los alimentos, cuidar los animales y pastorearlos, pero cuando alguno de los integrantes de la caravana sufría una enfermedad esta se encargaba de su cuidado hasta su recuperación, su mayor responsabilidad aparecía cuando los viajeros se ponían a consumir licor y se emborrachaban dejando abandonados a sus animales, sus cargas y productos trocados, siendo en estas circunstancias donde la mujer encontraba su mayor carga de trabajo.

Cuando los varones agarran alcohol, se ponen a recordar sus viajes cuentan sus historias, se acuerdan de todo y se emborrachan, lo peor es que se olvidan de todo y al día siguiente llorando están buscando sus animales.

POBLADORA C. C. CCELLOPAMPA

Como se puede tomar conocimiento, la participación de la mujer en los viajes del trueque, es limitada, pero en las ocasiones que participa su desempeño es relevante y genera mejores réditos para su familia.

9.0.0 ANÁLISIS DE LAS IMPLICANCIAS DE LA COEXISTENCIA DEL TRUEQUE CON LA COMPRA/VENTA

Con el propósito de ilustrar la forma de participación de los pastores en el sistema de mercado, regido por principios de oferta y demanda más fluctuantes, se hará referencia sólo a dos casos: el intermediario y la tienda.

Se conoce con el nombre de intermediario al comerciante que visita periódicamente ciertos sectores de la puna valiéndose de distintos medios de transporte, pero la mayor parte del recorrido lo hace a pie, de estancia en estancia, lleva consigo una serie de productos manufacturados, vende estos artículos a los pastores con fines de lucro. Al mismo tiempo compra también cueros, especialmente de crías de llamas y alpacas, fibra de alpaca, para luego revenderlos a precios mayores. Gracias a sus frecuentes visitas, el intermediario tiene conocidos y aun compadres.

Pero se ha notado que estas relaciones no obligan a ninguna de las partes a comprar o vender sus productos: si es que no desean hacerlo o si los precios no les son convenientes. Además, ambas partes son perfectamente conscientes de que la finalidad del intermediario es la ganancia.

Ahora han dejado de viajar por la presencia del carro y el sufrimiento al tener que dormir en las alturas atender a los animales tener que empezar a cargarlos a partir de las 3 de la mañana, el carro es más fácil solo con dinero vendes tus productos y compras otro rápido.

POBLADOR C. C. OCCOLLO

Para su comercialización, en varios pueblos de las alturas existen «tiendas», donde el pastor vende la fibra de alpaca y compra una variedad de artículos manufacturados y de consumo. Una de las particularidades del precio de la fibra de alpaca es su variabilidad constante, de acuerdo a la oferta y demanda del mercado exterior.

A diferencia del trueque, esta forma de relación comercial entre comprador y vendedor está rodeada de desconfianza mutua. Se dice que el pastor añade agua y tierra a la fibra, mientras que el dueño de la tienda tiene sus medidas de peso alteradas. Esto no es un secreto para ambos participantes; en consecuencia, cada parte trata de sacar mayor ventaja a la transacción comercial. Sin embargo, existen relaciones de amistad y hasta de compadrazgo entre algunos compradores y vendedores, pero en la mayoría de los casos estos lazos no son lo suficientemente fuertes como para asegurar la venta o compra continuada en una misma tienda.

Por esto es obvio que la racionalidad económica en las relaciones intermediario - pastor y tienda-pastor es diferente a la racionalidad económica que acompaña al trueque, especialmente entre punaquebrada, donde se nota que los intereses son de complementariedad y dependencia mutuas.

Cuando viajábamos la comida era más rica pues traíamos de todo en cantidad para todo el año, ahora de la tienda solo comemos arroz, fideo, los mismos niños no quieren comer comida a base de granos - sopa de maíz - , ni cancha o mote, pues antes consumíamos bastante maíz, ahora gastamos más dinero al comprar todo de la tienda.

POBLADOR C. C. CCELLOPAMPA

Ilustradas las diferencias entre el sistema del trueque y el de mercado, trataremos ahora de delinear la integración de ambos sistemas.

Se ha establecido que desde el punto de vista del pastor el sistema del trueque constituye una actividad de subsistencia y no de mercado, lo que implica exclusividad y una forma tradicional de intercambio de bienes orientada a proveer gran parte de los

productos anualmente necesarios para la unidad doméstica, dentro de un ambiente de confianza, poco riesgo y estabilidad, tal como queda en evidencia al analizar las funciones de complementariedad que juegan especialmente en las relaciones puna-quebrada. En este último caso el trueque es una relación simétrica interdependiente.

Seguimos haciendo cambio pero llevamos producto en carro, no en llama, Antes el cambio era al tanteo ahora primero se valorizan los productos a canjear.

POBLADOR C. C. SAN MIGUEL DE MESTIZAS

Por otro lado, el sistema de mercado no ofrece las ventajas del sistema de trueque, como se desprende al constatar la variación del precio de los llamados productos de primera necesidad (arroz, azúcar, aceite) sobre el cual el pastor no tiene control. Debido a este motivo, tanto los pastores como los agricultores ven el sistema del trueque como, el medio más seguro de seguir teniendo acceso a una variedad de productos, que les resultarían inalcanzables si tu vieran que comprarlos en el mercado.

Como se habrá podido notar, el dinero es convenientemente utilizado como parte del sistema del trueque en la costa (higos, ají) e incluso la quebrada (azúcar, coca), aunque en mínima escala.

Otros usos del dinero son para comprar artículos de subsistencia como azúcar, harina, arroz, sal, fósforo, etc., y también ropa, radio transistores, bicicletas y otros productos manufacturados. Esto nos muestra que el uso del dinero no es exclusivo del sistema de mercado, sino también parte integrante del sistema tradicional del trueque. Pues, con dinero se pueden comprar los productos que se adquieren a través del trueque, aunque la operación inversa no siempre es factible.

De lo antedicho se deriva que los pastores controlan la producción y comercialización de sus productos (carne, fibra, lana y sus derivados). Estos productos intercambiables en trueque pueden ser almacenados por tiempo prolongado sin sufrir deterioro, hecho que permite hacer viajes anuales de aprovisionamiento para conseguir productos agrícolas también almacenables.

Además, el pastor tiene la ventaja de contar con su propio medio de transporte, que utiliza eficientemente. Este, dado su espíritu previsor, tiene responsabilidad de llenar anualmente la despensa familiar. Para esto el sistema de trueque, que en gran medida es controlado por él, le garantiza estabilidad y poco riesgo, y por eso trata de mantener su continuidad.

Antes te agarraban al hacer el canje en cambio ahora el intercambio es más justo, ahora vamos con carro a la quebrada y hacemos viaje pero

siempre la gente nos reclama por que no vamos con llamas y llevamos nuestros productos.

POBLADOR C.C. OCCOLLO

Así reactiva constantemente su alianza con una amplia red de conocidos, manipulando estratégicamente el sistema valiéndose, por ejemplo, de otros productos (higos, ají) que garanticen la simetría del intercambio. Vale decir que el sistema del trueque descansa sobre principios similares a los del sistema de mercado, pero reviste una forma *sui generis*, porque los pastores agricultores son los que tienen el control del sistema y persisten en mantenerlo por conveniencia mutua. Por otro lado el sistema de mercado, en fluctuaciones de oferta y demanda obedece a factores de alcance nacional e internacional, variaciones que el pastor o el agricultor no pueden controlar.

Por lo tanto se puede afirmar que no existe contradicción en el aprovechamiento simultáneo de ambos sistemas, que en la actualidad coexisten eficientemente en la zona de estudio. Pero, al mismo tiempo, es notorio también que el sistema de mercado cada vez se utiliza en mayor escala.

10.0.0 CONCLUSIONES.

- 1) El trueque es una práctica ancestral cuyo origen se remonta al inicio de la práctica de la agricultura y ganadería que dieron origen a la alfarería, quienes empezaron a intercambiar los excedentes.
- 2) La práctica del trueque no tuvo un carácter de generación de ingresos (ganancia) o acumulación de bienes (riqueza), al contrario de la actual tendencia mundial de libertad, apertura de mercados y globalización, tenía, mantiene e impulsa el valor de la reciprocidad y equidad entre los trocadores, quienes a su vez representan a su familia..
- 3) La práctica del trueque tiene la finalidad de complementar y variar la despensa de productos de la familia, que se expresa en una dieta alimenticia más rica, variada y equilibrada.
- 4) La práctica del trueque ha servido para generalizar el consumo de productos variados (café, cacao, palillo, coca de la selva; higo, pasas, ccochayuyo, azúcar, arroz, de la costa; papa, maíz, olluco, charqui, granos secos, de la sierra) fuera de su zona de producción a pesar de no contar con acceso vial (criterio de desarrollo moderno).
- 5) Las llamas son el animal de carga que mejor se adecuan a las condiciones ambientales de las zonas alto andinas, especialmente para el paso en zonas de cordillera.
- 6) La práctica del trueque no ha perdido vigencia, ha venido teniendo un acondicionamiento a los tiempos actuales tomando presencia en las plataformas virtuales donde se desarrolla el E-trueque y los mercados de pulgas o centros de intercambio en las ciudades, impulsado ello por la crisis económica.
- 7) En las zonas alto andinas el trueque también ha cambiado pasando del uso de las llamas hacia el de vehículos motorizados, pero el intercambio de productos se continua realizando entre conocidos, pero se han reducido las distancias de viaje a zonas cercanas.
- 8) En algunos casos (C. C. Cellopampa) se continúan viajando a zonas alejadas como antes (Cailloma, Atico - Arequipa) pero haciendo uso de una modalidad multimodal (llamas y vehículos), llegando con sus animales hasta zonas donde las pueden dejar y tienen acceso a servicio de transporte público (Incuyo - Parinacochas - Ayacucho).

- 9) La participación de la mujer en los viajes de trueque ha sido limitada, pero en las ocasiones que participo ha tenido beneficios cuantitativos al gozar de un mayor poder de negociación.
- 10) En la línea del tiempo la participación de la mujer en la realización del trueque ha disminuido al haber disminuido los días de duración de los viajes por el uso de transporte motorizado.
- 11) La coexistencia del trueque (intercambio) con la compra venta (mercado) ha facilitado el acceso a productos de consumo masivo (arroz, azúcar, fideos, aceite), pero ha desmejorado la calidad de la dieta nutricional de las familias alpaqueras al no contar con otros productos con los que complementar su dieta.
- 12) La adquisición de productos alimenticios, ropa, calzados de comerciantes o tiendas requiere del uso de dinero en efectivo, lo que viene socavando la precaria economía familiar de los productores alpaqueros, en beneficio de dichos agentes económicos.
- 13) La construcción de carreteras a diversas zonas de producción ha facilitado el acceso de los productores (agropecuarios) a los mercados con lo que se incrementó el uso de dinero en efectivo, pero disminuyo la práctica del trueque, priorizando la generación de ganancias económicas.

11.0.0 RECOMENDACIONES.

- 1) Promover la revaloración socio cultural del trueque mediante la sistematización (texto, video, audio) de experiencias personales que difundan las rutas interregionales.
- 2) Difundir la realización de prácticas de adaptación al cambio climático y preservación de recursos naturales, para mejorar las condiciones de habitabilidad en zonas alto andinas.
- 3) Promover la generación de espacios donde se realicen eventos de intercambio de diversos bienes con participación activa de las mujeres.
- 4) Facilitar la realización de concursos (carreras) de transporte en llamas en distancias medias y largas ligados a eventos feriales desarrollados en zonas alto andinas, como paso previo a su fomento como actividad turística vivencial.

12.0.0 BIBLIOGRAFÍA.

- ✓ El trueque en la economía Pastoril; Juvenal Casaverde Rivero; 2003.
- ✓ Reciprocidad e intercambio en los andes peruanos, Compiladores: Giorgio Alberti / Enrique Mayer; Instituto de Estudios Peruanos; 1974.
- ✓ *Compendio de historia económica del Perú I: Economía prehispánica* /Carlos Contreras, ed.; Luis Guillermo Lumbreras, Peter Kaulicke, Julián I. Santillana y Waldemar Espinoza Soriano. Lima: BCRP; IEP, 2008. (Serie: Historia Económica, 1)
- ✓ Espinoza Soriano, Waldemar (1987) "Artesanos, transacciones, monedas y formas de pago en el mundo andino". Tomo I. Lima. Editorial del Banco Central de Reserva del Perú.
- ✓ Flores Galindo, Alberto. Aristocracia y Plebe, Lima 1760 – 1830. Lima, Ed. Mosca Azul, Lima 1984.
- ✓ La economía del transporte en el Perú, 1800-1914, Carlos Contreras Carranza; 2010, centro de investigación de la Universidad del Pacífico.
- ✓ Desarrollo rural en la sierra: aportes para el debate; Carolina Trivelli, Javier Escobal y Bruno Reves. Lima, CIPCA, Grade, IEP, CIES, 2009.
- ✓ Exogamia como estrategia de acceso a recursos interzonales: un caso en los Andes centrales del Perú, en *Parentesco y matrimonio en los Andes*; Burchard, Roderick, Mayer, E. y Bolton, R. (ed.),1980.
- ✓ Un aspecto del parentesco de los Pastores de la puna alta, en *Parentesco y matrimonio en los Andes* Flores Ochoa, J. y Yemira D. Najjar Vizcarra, Mayer, E. y Bolton, R. ed., Pontificia Universidad Católica, del Perú, 1980.
- ✓ "Pastoreo, tejido e intercambio" en: *Pastores de Puna*, Flores Ochoa, Jorge, Instituto de Estudios Peruanos, 1977.
- ✓ Los arrieros de Carmen Alto: Notas sobre articulación comercial en la región Ayacucho, Jesús Contreras, Universidad de Barcelona, 1988.

- ✓ Las lomas de Atiquipa: Un caso de paisaje cultural en la costa desértica del Sur del Perú; José Canziani Amico, 2007
- ✓ Historia y Vida Cotidiana Chiguata. Arequipa julio 2000.
- ✓ Tesis: El trueque como espacio y motor para la construcción de lazos sociales: Autor David Antonio López Gallego: 2007; Universidad Tecnológica de Pereira, Facultad de Educación.
- ✓ Al margen del poder, los alpaqueros Huancavelicanos, Isabel Quicaño, 2011
- ✓ Trafico de caravanas en el Sur de Bolivia observaciones etnográficas e implicancias arqueológicas; Axel E. Nielsen; CONICET - Instituto Interdisciplinario Tilcara, 1996
- ✓ Mujeres en el trueque en Argentina: las implicancias de su participación. En publicación: La economía política de la pobreza / Alberto Cimadamore (comp.) Buenos Aires; CLACSO, marzo de 2008. -- ISBN 978-987-1183-83-8
- ✓ Retos y Perspectivas del Productor de Camélidos Domésticos, Plan Estratégico Institucional de la Sociedad Peruana de Alpacas Registradas – PEI Periodo 2005 al 2015, Sociedad Peruana de Alpacas Registradas – SPAR, 2005.
- ✓ Clúster alpaquero en la región Puno , MATUTE, Genaro; HOLGADO, Kilder ; VÁSQUEZ, Isauro,. – Lima: Universidad ESAN, 2009. – 157 p. – (Serie Gerencia para el Desarrollo; 10)
- ✓ Saberes diferenciados en la atención y cuidado del recurso alpaquero en la comunidad de Occobamba, distrito de Marangani, Cusco, Condy Vanessa Ballardo Matos

ANEXOS

PANEL FOTOGRAFICO

**ESTUDIO SOBRE EL TRUEQUE-INTERCAMBIO NO MONETARIOS PARA CONOCER LAS
POSIBILIDADES DE RESILIENCIA DE LAS SOCIEDADES PASTORILES ALTO-ANDINAS.**



REUNION DE TRABAJO C. C. PICHCCAHUASI



REUNION DE TRABAJO C. C. PICHCCAHUASI

**ESTUDIO SOBRE EL TRUEQUE-INTERCAMBIO NO MONETARIOS PARA CONOCER LAS
POSIBILIDADES DE RESILIENCIA DE LAS SOCIEDADES PASTORILES ALTO-ANDINAS.**



REUNION DE TRABAJO C. C. OCCOLLO



REUNION DE TRABAJO C. C. OCCOLLO



REUNION DE TRABAJO C. C. CELLOPAMPA



REUNION DE TRABAJO C. C. CELLOPAMPA

**ESTUDIO SOBRE EL TRUEQUE-INTERCAMBIO NO MONETARIOS PARA CONOCER LAS
POSIBILIDADES DE RESILIENCIA DE LAS SOCIEDADES PASTORILES ALTO-ANDINAS.**



REUNION DE TRABAJO C. C. SAN MIGUEL DE MESTIZAS



REUNION DE TRABAJO C. C. SAN MIGUEL DE MESTIZAS



POBLADORES C. C.. PICHCAHUASI HILANDO FIBRA DE ALPACA



POBLADORAS DE C. C. PICHCAHUASI TEJIENDO PRENDAS DE LANA

**ESTUDIO SOBRE EL TRUEQUE-INTERCAMBIO NO MONETARIOS PARA CONOCER LAS
POSIBILIDADES DE RESILIENCIA DE LAS SOCIEDADES PASTORILES ALTO-ANDINAS.**



PUNTO FERIAL SEMANAL C. C. OCCOLLO



COMERCIO DE PRODUCTOS FORANEOS EN C. C. SAN MIGUEL DE MESTIZAS