

Articulación, intercambios y necesidad de dineros alternativos en la economía regional. El caso del Cusco¹

Antonio Romero

Resumen

El artículo busca dar cuenta de manera resumida del bloqueo y la subacumulación al nivel del espacio regional, mediante la caracterización de las relaciones mercantiles e intersectoriales, las dinámicas demográficas, sociales y productivas, así como de la articulación (¿desarticulación?) rural/urbana. A continuación se centra en la dinámica comercial de las ferias, y marginalmente del crédito, en una región intermedia: la Cuenca del Vilcanota. Una cuestión importante a destacar de entrada es que el dinero tiene un rol y sirve a propósitos diferentes, según el espacio que se trate: no es lo mismo el dinero como capital cuyo espacio de reproducción es a escala regional y que sirve a los propósitos del desarrollo centralista, del dinero como medio de cambio o unidad de cuenta para la circulación simple de mercancías en espacios más pequeños (i.e. a escala local y microrregional). Se termina esbozando algunas conclusiones en función del objetivo planteado en la introducción.

Introducción

El presente artículo tiene la finalidad de identificar algunas condiciones materiales y económicas, para la implementación de un esquema monetario heterodoxo de dineros alternativos en los términos que planteara Schuldt (1997). La pregunta inicial, entonces, es: ¿por qué dineros alternativos?

La pertinencia e interés del tema busca (re)aperturar un debate, ausente en los últimos años, en procura de respuestas frente a la crisis del desarrollo por la que atraviesa la economía regional. Dicha crisis, que es además de larga duración, se explica por las modalidades que siguió la configuración del espacio regional a partir de las relaciones entre Estado y mercado en lo económico, así como entre Estado y Región en lo político.

El desarrollo de la economía regional se halla bloqueado debido a la subacumulación, que tiene mucho que ver con la procedencia, destino y retorno de la inversión o del capital-dinero. La subacumulación es por lo demás el problema económico fundamental de todas las regiones en el Perú (González; 1989, 33). Tal contexto nos sirve de marco para plantear la cuestión de los dineros alternativos. Aquí se postula que la identificación, diseño e implementación de esquemas monetarios heterodoxos *desde la escala local*, puede ser uno de los instrumentos importantes para ir

1 Artículo publicado en la Revista **APUNTES** 41, Segundo Semestre 1997. Lima: Centro de Investigación, Universidad del Pacífico, pp. 129-146. El mismo surgió de un estudio para COINCIDE sobre las dinámicas económicas, sociales, demográficas y rural-urbanas en la cuenca del Vilcanota, departamento del Cusco-Perú.

resolviendo los problemas del desarrollo regional, en este caso para dinamizar los intercambios y promover los mercados.

Planteamiento del problema

La economía del Cusco y la Región Inka no se formaron en base a sus respectivos espacios mercantiles. La lana, antes de 1970, así como el turismo, la minería de Tintaya y los grandes proyectos de inversión del Estado en la época más reciente, organizaron la economía regional en función, por un lado, de su articulación con el mercado internacional y, por otro, del patrón de desarrollo centralista del país. En este sentido, la acumulación y reproducción espacial del capital son extraterritoriales, pues los excedentes se apropian y capitalizan fuera de la región donde se generan.

En estas condiciones el desarrollo de la economía regional se halla bloqueado debido a la subacumulación, que tiene mucho que ver con la procedencia, destino y retorno de la inversión o del capital-dinero. La subacumulación es por lo demás el problema económico fundamental de todas las regiones en el Perú (González; 1989, 33).

A la sombra de este patrón dominante que extrae y exporta los principales excedentes, existe una dinámica regional comprendida por los intercambios y circulación de bienes, fuerza de trabajo y dinero entre microregiones, así como entre éstas con el centro administrativo regional y los centros urbanos. Es decir, existe -al menos en estado germinal- un mercado regional donde la articulación opera a través del comercio, el transporte y los servicios (incluye entre otros al sector financiero y los servicios del Estado) y donde, además, el Estado (regional, sectorial) mediante políticas de gasto e inversión (infraestructura, vías de comunicación) desempeña un papel mediador o articulador de la inserción de los productores en los espacios de reproducción social.²

Contexto regional: espacios mercantiles restringidos y reproducción del capital

Los espacios mercantiles son espacios construidos donde viven los campesinos y su alcance restringido se debe, desde el punto de vista de su articulación e inserción, al carácter semimercantil de la economía de dichos productores. Cada espacio mercantil se asienta sobre un espacio geográfico (cuenca, microcuenca, valle), y ambos elementos permiten identificar una microregión (González; 1982, 225).

El espacio mercantil alude a la dimensión económica de lo que podríamos denominar el espacio campesino. Este encierra también otras dimensiones: la organización social, las prácticas culturales y creencias religiosas, la distribución de cargos y la estructura de poder. En este sentido se habla asimismo de un espacio social, cultural, político e ideológico.

El espacio campesino resulta entonces de las relaciones internas así como de estas en correspondencia con el medio natural. Se desarrolla en virtud de una serie de estrategias de ocupación, apropiación, integración y transformación del territorio mediante el poblamiento, el uso del suelo, la gestión de los recursos, la red de relaciones con otros espacios campesinos (de trabajo, intercambio de productos), así

² La idea de mediación del Estado en la organización del espacio, entre otras funciones de lo político, ha sido tomada de LIPIETZ (1979; 177). El rol articulador del Estado en las relaciones de intercambio pertenece a GONZALES (1994; 276).

como los circuitos y flujos que se crean con los espacios urbanos. Puede decirse que dichas estrategias son fundamentalmente económicas, mientras que las actividades que permiten ordenarlas, organizarlas y administrarlas son básicamente sociales.

La apropiación y transformación del territorio es un proceso permanente y cambiante en el tiempo, debido a las difíciles y diversas condiciones ambientales, la precariedad de los recursos (escasez de agua, suelos cultivables), los propios conflictos internos, el crecimiento demográfico, así como las presiones externas provenientes de las relaciones de mercado, las políticas del Estado y las clases sociales con intereses regionales (capitalistas, rentistas). Las formas de apropiación son variables y responden a distintas necesidades; el territorio resulta ser así un producto de la intervención humana y una porción del espacio como, p. ej., el espacio productivo.³

Si la base real de las regiones y de los procesos de regionalización está en la formación de espacios mercantiles (González; 1982, 223), en estos últimos subyacen procesos de apropiación y transformación del espacio, en otros términos, la *producción de territorio*. La economía regional es el espacio de reproducción del capital, mientras que los espacios mercantiles vienen a ser la esfera de circulación de mercancías y dinero; desde el punto de vista de la economía política, ambos espacios son regulados por la ley de la acumulación y la ley del valor, respectivamente. Los espacios y microregiones campesinas, no obstante su carácter mercantil restringido, cumplen entonces un papel en la articulación entre capitalismo y no-capitalismo a nivel regional.

La reproducción del capital a escala regional supone la reproducción de las clases sociales y de sus respectivos espacios que le son funcionales, incluyendo por supuesto los espacios campesinos. En el caso de estos últimos, sin embargo, la comunidad y microregión no son los únicos espacios de reproducción social. También lo son la ciudad-eje y los centros urbanos menores como lugares de destino (temporal, definitivo) o de tránsito de las dinámicas demográficas rural-urbanas. En este sentido, la región es el espacio de reproducción macroeconómico de los campesinos, y las dinámicas demográficas son un “resultado complementario” o -si se quiere- “la otra cara” de la acumulación de capital (González; 1982, 231).

En el Cusco el capital productivo, cualquiera halla sido su procedencia, se ha instalado segmentadamente, articulando verticalmente ciertas actividades, ramas y sectores: minería de cobre de Tintaya (provincia de Espinar), explotación del gas de Camisea (La Convención), turismo (Cusco, Calca, Urubamba), cultivo de cebada (Paucartambo, Maras) e industria cervecera (Cusco), lanas (provincias altas). Prácticamente en todos estos casos los excedentes y las ganancias no tienen ni han tenido como espacio de acumulación a la región. En cambio, las microregiones campesinas se articulan e integran mercantilmente en la región, a través de la circulación de mercancías con la ciudad-eje y los centros urbanos menores (Sicuni, Quillabamba)⁴, siendo estos los espacios de realización de la ganancia comercial y financiera.

Dinámicas demográficas, sociales y productivas

³ Usamos los conceptos de espacio y territorio en el sentido que los emplea PEIGNE (1994).

⁴ En términos de la oferta y demanda intermedia los campesinos venden materias primas para la industria (lana, leche, cebada) y compran insumos agropecuarios y artesanales (fertilizantes, herramientas, tintes, harinas, telas). En términos de la oferta y demanda final, venden productos alimenticios y compran bienes de consumo industrial.

Existe un crecimiento urbano general debido a las migraciones particularmente hacia Cusco y Sicuani, más que al desarrollo de la industria. De 1981 a 1993 los distritos crecieron relativamente más que las provincias. Las ciudades intermedias han adquirido importancia por la actividad comercial y los servicios, como mercados de consumo y por la actividad industrial a pequeña escala. Estos espacios han llegado a articular mercantilmente sus respectivos entornos rurales, a través del intercambio (ferias), el empleo temporal en la construcción y en actividades terciarias, así como la producción de artesanías. Las ciudades intermedias no pueden crecer ni desarrollarse sin un entorno rural económicamente funcional.

El crecimiento urbano se traduce en demanda por mejores condiciones de vida, nuevas pautas de conducta, valores, actitudes, normas, creencias y estilos de los sectores populares, que los llevan a crear múltiples y variadas formas de organización institucional. La existencia de espacios institucionales urbanos de origen popular (comités barriales, de vaso de leche, organizaciones vecinales, comités distritales de desarrollo, clubes, asociaciones, etc.) tienen un papel de interlocución frente al Estado, gozan de legitimidad, y expresan un proceso de construcción de institucionalidad para satisfacer necesidades.

Respecto de las dinámicas productivas son importantes las micro y pequeñas empresas, particularmente las que se hallan en las ramas agroalimentaria y artesanal, tanto en número como por factor empleo y por su mayor articulación con las actividades agropecuarias. En las áreas rurales es necesario prestar atención al surgimiento, desarrollo y especialización que ha ido adquiriendo la industria doméstica o la microindustria rural, al interior de la economía familiar. Esto es parte de los cambios que se están produciendo en el paisaje agrario de la región, como uno de los efectos de la creciente mercantilización de la economía de los campesinos.

La condición campesina se halla atravesada por varios procesos económicos, sociales y culturales que inducen una redefinición: creciente urbanización de costumbres, modos de pensar y hábitos de consumo; importancia que ha adquirido el dinero para satisfacer necesidades (el campesino se ha vuelto también un consumidor de bienes urbanos); surgimiento de actividades mercantiles para el mercado como las artesanías para el turismo, y pequeñas actividades de transformación de tipo microempresarial con el apoyo de instituciones de desarrollo.

Los campesinos no han encontrado mejor manera de luchar contra el estancamiento y la precariedad de sus recursos, que incorporándose a los espacios mercantiles como productores agrarios y precio-aceptantes en las relaciones de intercambio. Es decir, han empezado a interiorizar y adaptarse a las señales del mercado que les son transmitidas por la cadena de intermediarios. Estos últimos son la correa de transmisión de lo que las ciudades demandan del campo como producción agraria. Independientemente de ello, o paralelamente a este proceso, los campesinos y sus microregiones mantienen entre sí una activa relación mercantil a través de las ferias que -como se verá luego- tienen una función de reproducción económica y social.

La agricultura y el factor tierra son los principales sostenedores de la economía doméstica: es su seguro contra riesgos. Las principales tendencias en torno de la tierra son la intensificación del uso del suelo agrícola, el aumento en número y superficie de la pequeña y mediana agricultura que se asocian con un proceso de parcelaciones, el incremento de la superficie de los minifundios; un proceso de redistribución y privatización de tierras al interior de las comunidades. Los propietarios comunales en las provincias altas y los particulares (campesinos colonos y asociados)

en zonas de frontera agrícola como La Convención, vendrían a ser los nuevos actores agrarios en el escenario regional.

La urbanización generalizada ha impactado ocasionando modificaciones en la composición de los cultivos y el uso del suelo. Las tierras de valles interandinos, próximas a las ciudades y que disponen de riego, así como las de ceja de selva, han sido privilegiadas por el mercado para la producción de cultivos comerciales y alimenticios, destinados al consumo urbano y para la exportación, siendo también favorecidas por el crédito. La ubicación, distancia, acceso a vías de comunicación y calidad de las tierras son ya factores que están diferenciando a las microregiones campesinas, entre las que se están especializando para el mercado regional y aquellas otras que se mantendrán como espacios mercantiles restringidos cuya incursión en el mercado va a ser marginal.

La economía y el desarrollo regional a través de las relaciones intersectoriales

El desarrollo urbano en la región no ha descansado en la industrialización, entendida como relaciones de interdependencia tecnológica y productiva, sino en la actividad comercial y los diversos servicios; es decir, en los vínculos de intercambio, circulación y distribución de tipo mercantil, donde el dinero y las relaciones monetarias cumplen un rol fundamental y decisivo en la articulación rural-urbana, así como en las posibilidades de reproducción económica y social de los actores y agentes que se involucran.

La Tabla Insumo-Producto de la Región Inka (Guillén y Baca; 1993) permite evaluar el grado de articulación a través de las relaciones intersectoriales. En la agricultura más de la mitad de los insumos (67%) son autoconsumidos, proporcionando solo el 6% a los demás sectores. Junto con las actividades pecuaria y silvicultura, aporta alrededor de las 2/3 partes de los insumos requeridos por la agroindustria. En cambio sus vínculos con la industria son prácticamente inexistentes y con los servicios (entre los cuales están los de alimentación) son bastante débiles pues le provee el 3% de los insumos.

La contribución de la agricultura, incluyendo ésta vez la silvicultura y el pecuario, a la formación del PBI regional es apenas del 13%, superando ligeramente a la agroindustria (8.2%) e industria (8.1%). Casi la mitad del PBI regional (49%) lo forman el comercio (16%) y los servicios (33%), confirmando el predominio del sector terciario en la economía regional

Por el lado de la demanda final el 95% del consumo privado urbano es en bienes urbanos y cerca del 5% en bienes rurales, mientras que el 77% del consumo privado rural se basa en bienes urbanos lo que implica la urbanización de las pautas de consumo de los campesinos. El sector rural exporta más de lo que importa (su balanza comercial es positiva) debido sobre todo a las exportaciones mineras (56% de las exportaciones).⁵ La agricultura exporta el 11% principalmente productos de valles interandinos y ceja de selva como maíz, café, cacao y coca. La participación de bienes industriales se limita al 10% de las exportaciones, con una balanza comercial en déficit ya que absorbe las 2/3 partes de las importaciones de la región.

En la región el desarrollo urbano no es sinónimo de desarrollo urbano-industrial, por una serie de razones: el fuerte peso de las pequeñas y micro empresas

⁵ El oro y cobre aportan respectivamente el 29 y 27% de las exportaciones regionales (GUILLEN y BACA; 1993, 35).

en la estructura industrial,⁶ virtual ausencia de una industria de bienes de capital, producción manufacturera orientada mayormente a la demanda final, débil articulación intersectorial al interior de la industria, importancia de los vínculos familiares y de parentesco en las relaciones de trabajo -particularmente en las microempresas-, bajo nivel de asalariamiento (en Cusco la ocupación es del 11%, y el subempleo alcanza al 73% de la PEA).⁷ En la región no existen complejos industriales y las únicas actividades relacionadas funcionalmente entre sí son los servicios incluyendo al comercio (Guillén y Baca; 1993, 75).

A las ciudades de la región llegan primero las mercancías importadas, la mayor parte de las cuales son absorbidas por el consumo o insumidas por los establecimientos de producción,⁸ llevándose el saldo a otros centros poblados y microregiones, donde serán comercializadas y/o intercambiadas por productos locales. En el circuito de vuelta las ciudades son también, por eso mismo, el destino o punto de tránsito de los productos campesinos.

¿Qué implica todo ello? En primer lugar, que los espacios mercantiles en la región sirven para organizar la circulación de mercancías extrarregionales y, en este sentido, las ciudades y microregiones del Cusco son antes que nada los mercados de las economías de otras regiones (Arequipa, Lima). Esta apreciación se refuerza con el hecho que el grado de apertura de la economía regional es del orden del 33% (las importaciones representan la tercera parte del PBI).

En segundo lugar, a través de los espacios mercantiles circulan no solo mercancías sino que además se definen los precios relativos, manipulados por los intermediarios. Estos deciden qué comprar a los campesinos y a qué precio sus productos, así como los precios de los bienes de consumo urbano que llevan a las microregiones o comercializados desde la ciudad, alzados desde luego por los márgenes de utilidad y los costos del transporte.

En tercer lugar, en las relaciones de intercambio entre los espacios urbano y rural se encuentran dos leyes del valor que se originan en productividades y relaciones de producción desiguales, cuyas racionalidades persiguen objetivos distintos: obtener una ganancia comercial *vis a vis* un ingreso para la reproducción de la economía familiar. En el capitalismo el intercambio de mercancías es una relación desigual entre valores que permite la apropiación de trabajo excedente. Los campesinos no solo producen para subsistir sino también para generar beneficios a terceros.

En cuarto lugar, los productores de las microregiones necesitan también del dinero para reproducir su condición social de campesinos, pues sus pautas de consumo han cambiado e incluyen bienes urbanos. Lo cual implica que, para agenciarse de dinero, las microregiones deben producir lo que el mercado les demanda o los productos que las ciudades necesitan consumir del campo para complementar la dieta urbana. Las hortalizas se pueden mencionar aquí como un ejemplo ilustrativo, donde los productores tienden a especializarse *por necesidad* sin abandonar por ello el manejo de otros cultivos.

6 Se estima que el 70% de las microempresas están en la ciudad del Cusco: distritos San Jerónimo y San Sebastián, carretera Cusco-Pisac, margen derecha del río Huatanay, y el distrito de Santiago (TRISTAN; 1991,114-115).

7 *La República* Región Sur, p. 5B.

8 En términos de la TIP-RI el 37% de las importaciones son para el consumo urbano (4/5 partes del consumo privado) y 8% para el consumo rural, mientras el 83% son insumos importados urbanos.

No menos importante es que la necesidad de dinero ha llevado a incluir el comercio como parte de las estrategias de los productores. No es extraño encontrar por eso campesinos-comerciantes en los pueblos-eje de las microregiones o en las mismas comunidades, cumpliendo un papel como rescatistas o acopiadores para otros intermediarios.

Articulación rural-urbana

Los procesos de articulación rural-urbana han operado en virtud de los movimientos de población, motivados por necesidades de empleo y de cambio en las condiciones de vida de la población rural. Los resultados de este proceso han sido el aumento del tamaño de las ciudades, la urbanización de las costumbres y del consumo, la terciarización del empleo.

Tres ciudades se han constituido en los principales núcleos de concentración de población: Cusco al centro, Sicuani al sur y Quillabamba en el norte. Se puede decir que los espacios mercantiles y las redes de transporte en la región están organizados y articulados en torno de estas ciudades. Cada una de estas articula a su vez centros poblados menores y cabeceras de microregiones; es decir, un sistema de intercambio con sus respectivas áreas de influencia. Puesto que Sicuani y Quillabamba se conectan a través del Cusco, este tiene un papel central en la circulación y distribución de mercancías.

Existen tendencias de urbanización acelerada en algunos distritos de toda la cuenca: San Pedro en Canchis, Ccatcca en Quispicanchi, San Sebastián y San Jerónimo en Cusco, Macchupicchu y Chinchero en Urubamba, Echarate en La Convención. Los principales factores que explican este fenómeno son la dinamización del comercio, dentro del cual figuran las ferias, las vías de comunicación que facilitan las migraciones, la operación de grandes proyectos como el de electrificación (Ccatcca, Macchupicchu) y el turismo. En algunos lugares como Cusco y Urubamba la expansión urbana se ha topado con barreras naturales impuestas por la geografía, lo cual no ha impedido que este proceso continúe incorporando parte de su entorno rural inmediato.

La industria en la región ha crecido estrechamente asociada a los procesos de urbanización, especialmente en la ciudad del Cusco donde además se han instalado el grueso de las instituciones estatales, el aparato administrativo, las oficinas sede de los grandes proyectos, la banca, tiendas comerciales, establecimientos y actividades vinculadas al turismo, mercados y múltiples tipos de servicios. Es decir, la industria en la región se formó para servir a la ciudad que es su espacio natural, en rubros como alimentación, vivienda, vestido, alojamiento y otros bienes de consumo esencial demandados por empleados, funcionarios, trabajadores, turistas y migrantes. En la medida que la ciudad fue creciendo lo hizo también la industria, aunque a ritmos diferentes.

La industria genera el 8% del valor agregado regional y el 11% del valor agregado urbano. Es una industria con bajos niveles de empleo y productividad por persona ocupada, y asimismo con reducidos niveles de procesamiento y transformación. La mayor parte de la producción intermedia es insumida por las actividades de construcción (45%), mientras que por el lado de la demanda final la

industria produce para el consumo urbano (66% del consumo privado de bienes industriales) y le corresponde el 10% de las exportaciones regionales.

La industria en la región se caracteriza entonces por transformar solo lo necesario para atender la demanda efectiva urbana y eventualmente exportar. La pregunta: ¿por qué no se ha desarrollado en la región una industria de bienes de capital?, tiene en parte que ver con el tamaño del mercado y la capacidad adquisitiva de la población. La demanda solvente la proporcionan los sectores medios, profesionales, turistas, comerciantes, propietarios de inmuebles, algunos inversionistas y empresarios. Es un pequeño sector de la población donde se pueden distinguir estratos: dependientes de un puesto de trabajo; otros poseen seguramente algún activo fijo y/o negocios; perceptores de ingreso fijo, estacional o que tienen varias fuentes de ingreso. Por su lado, la gran mayoría de la población es una reserva de mano de obra que transita por el autoempleo, la informalidad y/o el cambio periódico de actividad, incluyendo el desplazamiento hacia otras localidades menores alternándose con el eventual retorno a sus lugares de origen.

La inyección de dinero fresco que permite activar la industria, el comercio y los servicios, así como la demanda efectiva, tiene como principales fuentes al turismo, la inversión y el gasto corriente del Estado, el crédito de la banca para consumo e inversión, los proyectos de desarrollo de las ONGs, los fondos de la cooperación extranjera, sin contar la ayuda material y las donaciones. Si se observa bien, ésta inyección de recursos proviene mayormente de fuera de la región, lo que indica que el desarrollo regional y urbano en particular se hallan condicionados a la llegada de dinero que le es exógeno. La disponibilidad de dinero y capital fresco resulta ser así una restricción para el desarrollo regional.

Hay recursos que generan excedentes como los que son explotados por la minería, o los que va a generar el gas de Camisea, mas los beneficios de estas actividades han sido programados para perpetuar un patrón de acumulación que no pasa por la inversión en el desarrollo regional.

Es probable que el comercio y los servicios generen excedentes importantes y niveles de ahorro significativos pero que se reinvierten en el mismo sector, esto es, para reanudar la rotación del capital contribuyendo a reforzar el carácter mercantil del espacio económico regional. Por lo demás, la naturaleza social de los detentadores de capital-dinero que operan en estas actividades, dista de tener el espíritu del inversionista puro en el sentido clásico del término. Se trata de un sector con una mentalidad comercial y rentista, que vive de la especulación de precios, la dolarización de los servicios, el juego artificial del tipo de cambio, y que invierte en propiedades inmuebles (terrenos, departamentos, edificios) para obtener rentas futuras en el tiempo.

Dinámica comercial en la Cuenca del Vilcanota

El comercio es una actividad de especial interés porque a través de ella y el transporte se da la circulación de mercancías producidas en los espacios rurales y urbanos, y por tanto la articulación mercantil de los mercados. Las familias y comunidades campesinas tienen una participación directa en el comercio regional a través de las ferias anuales y los mercados semanales, mientras que su vinculación mercantil con las ciudades está mediada -la mayoría de las veces- por la cadena de intermediación de comerciantes.

Ferias anuales

Vinculan a las comunidades entre sí de distintas microregiones y pisos ecológicos una vez por año, generalmente con ocasión de alguna festividad religiosa, cabiendo destacar que son eventos de intercambio propios de las partes altas de la región. Las ferias anuales forman parte del sistema de distribución creado por los campesinos para complementar la producción y reproducción de los productores y sus familias. Los productos que se llevan al mercado deben permitir “el abastecimiento a lo largo de un año de productos de consumo cotidiano no producidos por los campesinos y de niveles de inversión, aun cuando ésta se reduzca a la reposición de bienes de consumo duradero, de herramientas agrícolas, o a la adquisición de productos necesarios para mantener las relaciones tradicionales de intercambio de trabajo -a su manera, una forma de inversión en salario” (CCAIJO; 1984, 117).

En las ferias anuales predomina el intercambio entre productos (trueque) donde el uso del dinero (la moneda nacional) es nominal, como unidad de cuenta, a fin de mediar en las equivalencias entre los productos que son intercambiados, lo cual es consistente con la lógica campesina que concibe estas ferias como mecanismos de aprovisionamiento de los productores para el funcionamiento de la economía familiar. En este sentido, las ferias articulan (e integran) mercantilmente microregiones con diferentes condiciones de producción, donde los intercambios reflejan por tanto los grados de especialización de los productores.

El cuadro n° 1 resume las características y dinámicas de los intercambios campesinos en las ferias, habiendo escogido tres casos: Urcos y Oropesa en la provincia de Quispicanchi (Hoya del Vilcanota), y Huanca en la de Calca (Valle Sagrado).

Cuadro N° 1
Dinámica comercial campesina en tres ferias anuales de la cuenca del Vilcanota

FERIA	URCOS	OROPESA	HUANCA
Fecha y celebración religiosa	2 de febrero La Candelaria	15 de agosto La Asunción	14 de setiembre Señor de Huanca
Relación con el calendario agrícola	Hay poco trabajo en la chacra y aún no se han cosechado los productos principales. Se tienen algunos productos iniciales y secundarios. Se preparan las grandes labores.	Es el momento de la siembra del maíz y barbecho para la papa. Se cosecha la cebada y en algunas partes las habas.	La siembra ha terminado a comienzos del mes y se considera un intervalo de descanso antes de los primeros aporques.
Productos de mayor intercambio	Herramientas	Cerámicas	Maíz

Fuente. Equipo CCAIJO de Andahuaylillas (1984; 115), en base a visitas y observación directa (período de referencia: 1982-1983).

En las provincias comprendidas en la Cuenca del Vilcanota, el cuadro n° 2 proporciona información acerca de los productos que son intercambiados en este singular mecanismo de comercio típicamente de los campesinos andinos, donde además figuran productos de valles cálidos (frutas) y agroindustriales (fideos, arroz, harina, azúcar).

Cuadro N° 2

Provincias de la Cuenca del Vilcanota. Productos agrícolas intercambiados en las ferias

Trueque por	P R O V I N C I A S				
	CANCHIS	CANAS	QUISPICANCHI	CALCA	URUBAMBA
Papas	Azúcar, arroz, harina, maíz, cebolla, cebada, asnapa	Maíz, cebolla, cebo de res, fideos, sal, ají amarillo	Coca, maíz, ají, frutas	Maíz, ollucos, frutas	Maíz, coca, fruta, ollucos
Habas	Hortalizas, sal, harina, azúcar	Azúcar, sal, frutas	Maíz, trigo		
Ocas	Azúcar, cebolla, arroz, maíz, cebo de res	Cebolla, maíz, cebo de res			
Quinua	Azúcar	Fideos			
Tarwi				Habas, coca	Habas, coca
Moraya, Chuño	Maíz, coca, licor, frutas	Maíz, azúcar, cebo de res, coca, licor, alcohol	Azúcar, coca	Coca	Coca

Fuente. Benítez (1990; 13) en base a encuestas, observación directa y entrevistas personales en 1985.

Ferias semanales

Son tanto o más importantes que las ferias anuales, pues aquí los campesinos concurren con una lógica diferente: agenciarse de dinero a través de la venta de parte de sus productos agrícolas, para posteriormente poder adquirir productos urbanos y agroindustriales de consumo directo. Estos últimos han llegado a ser parte de la estructura del consumo de los campesinos y, por tanto, de sus necesidades de vida.⁹ En estas ferias los campesinos realizan sus transacciones mercantiles no con otros productores sino con comerciantes, a través de los cuales se articulan con los mercados de consumo urbano de la región y extrarregionales, que son los principales mercados de destino.

El cuadro n° 3 permite apreciar la importancia de las ferias semanales para los productores agrícolas de la cuenca, pues ocupan el primer puesto de preferencia como lugares de venta de la mayoría de productos andinos, con excepción del Cusco. Los resultados provienen de una muestra de 350 productores de cultivos andinos.

Cuadro N° 3

Distribución de productores que comercializan en ferias semanales y otros mercados (%)

PRODUCTOS	CANCHIS		QUISPICANCHI		URUBAMBA		CALCA		CUSCO	
	FS	OTRO	FS	OTRO	FS	OTRO	FS	OTRO	FS	OTRO
Papas	90	10	47	53	21	79	48	52	20	80
Habas										
* Verde	80	20	68	32	70	30	74	26	15	85
* Seca	88	12								
Ocas	95	5								
Quinua	93	7							15	85
Tarwi									20	80
* Fresco					70	30	70	30		
* Seco	90	10								

9 Como se sabe, la canasta de consumo campesino se compone de bienes agrícolas y también de bienes agroindustriales de consumo final. Estos últimos son proporcionados por los rescatistas de feria, figurando los siguientes productos: pilas, kerosene, aceite a granel, azúcar rubia, harina corriente, fideos a granel, azúcar blanca, sal, arroz corriente, alcohol 40, coca, fósforos, detergente, velas (MAGALLANES; 1993).

Chuño	100	0	100	0			100	0		
Moraya	97	3	65	25						
	100	0			90	10	95	5		
			100	0			100	0		

FS: feria semanal. "Otros mercados": venta en chacra, mercado local, venta en la vivienda, y mercado central del Cusco.
Fuente. Benítez (1990; 15) en base a encuestas, entrevistas y observación directa. El año de referencia es 1985.

En la ciudad del Cusco domina el mercado central y el comercio está controlado por agentes intermediarios, que no son precisamente campesinos.¹⁰ Es conocido que los campesinos, cuando deciden vender directamente sus productos, prefieren ir a los mercados de los distritos de San Jerónimo y San Sebastián al sur de la ciudad. El Cusco, junto con Sicuani y Quillabamba, son los centros desde los cuales se organizan los circuitos comerciales y donde se comercializa la producción de las áreas rurales destinada al consumo regional urbano. Estimaciones realizadas a principios de los años noventa han señalado que el 53% de los alimentos producidos en la región se comercializan en el mercado central del Cusco, y en donde se realiza el 42.7% (US\$ 98,600) del gasto en alimentos/día (Pino; 1991).

Ferias, dinero y articulación mercantil

Son escasos los estudios sobre el papel de las ferias en la reproducción de la economía familiar y comunal campesinas, que evalúen además su importancia en la articulación e integración de las microregiones con la economía regional, y el lugar que les corresponde en las estrategias de desarrollo. En las ferias anuales la concurrencia es libre y el intercambio se da preferentemente entre productores, mientras que en las ferias semanales predominan los intercambios entre productores y comerciantes (las relaciones son monetarias).

Conviene o es pertinente preguntar si las ferias son espacios ideales de lo que en teoría económica se conoce como mercados de "competencia perfecta". Este sería el caso de la feria de Huanca donde, una vez fijado el precio del maíz, los productores pueden ofertar y demandar las cantidades que estimen convenientes a sus necesidades. Otros casos de competencia perfecta se ha encontrado para varios productos andinos (papa, maíz, trigo, cebada, habas, quinua, oca, arveja) comercializados por tres comunidades, dos de ellas de Anta y una de Paucartambo, no necesariamente a través de las ferias sino del trato con intermediarios (Huamán; 1995). Este mercado se vuelve oligopsónico cuando es controlado por un número reducido de transportistas y comerciantes.

Dado que en las relaciones de intercambio no es preponderante el dinero, las ferias celebradas una vez al año son espacios para proseguir con la reproducción simple de la economía familiar y por tanto, en la lógica de producción campesina, no tiene nada que ver con la acumulación de capital. En las ferias semanales, ya con la presencia o la participación de los comerciantes, las relaciones de intercambio son monetarias (productos agrícolas por dinero para obtener bienes de consumo urbano).

El dinero de cuenta es muy usado en la dinámica de las ferias sobre todo anuales y en las relaciones de intercambio entre campesinos de diferentes microregiones, mas no así en el caso de las ferias semanales. Para los intermediarios y agentes cuyo espacio de realización de la ganancia comercial es la ciudad, aquella se va multiplicando mediante el diferencial de precios a lo largo del circuito de

¹⁰ Según el estudio en referencia el 63, 70, 74 y 80% de los entrevistados dijeron vender sus respectivos productos (papa, haba verde, ocas y quinua) en el mercado central del Cusco. Sin embargo es probable que se trate de acopiadores y transportistas.

comercialización, originándose en el precio pagado al productor cuando este monetariza parte de la cosecha que decide colocar en el mercado.

Se puede entonces comprender por qué las ferias semanales, si bien pueden no ser importantes desde el punto de vista de la magnitud del comercio regional, forman parte de las relaciones mercantiles entre los espacios rurales y urbanos, y funcionales -al menos indirectamente- a la obtención de la ganancia comercial. El problema de fondo es que los campesinos se autoexplotan y generan una renta en trabajo que el mercado (el comerciante) sanciona por debajo de su valor. Sin embargo, no es solo por el intermediario. En el mercado el campesino se comporta como un *precio-aceptante*, a consecuencia de las urgencias materiales para sobrevivir y reproducirse.

Esta es una de las razones para explicar por qué el intercambio con agentes externos resulta desigual a los campesinos. “Las necesidades inmediatas de reproducción de su fuerza de trabajo no operan aquí [en el intercambio, AR] como un mecanismo que fuerce directamente a una mayor valorización del producto” (Hopkins; 1978, 65). Este argumento también puede ser expresado de otra manera, diciendo que los campesinos en el mercado buscan no el valor de intercambio sino el “valor de consumo”, es decir, satisfacer la autosubsistencia (Contreras; 1982).

Relaciones entre campesinos y comerciantes

La ubicación geográfica y distancia de las comunidades respecto de las vías que comunican a los pueblos con las ciudades o principales mercados de la región, así como el estado de la misma infraestructura de transporte, son probablemente los condicionantes materiales que limitan en gran medida la articulación e integración mercantil de los campesinos (González; 1984, 24). Junto con el uso de insumos modernos (y el paquete tecnológico que lo acompaña), se considera que la cercanía y el acceso fluido a las vías de comunicación es también un factor de modernización económica de las comunidades (Cori; 1993, 8).

Los problemas de distancia, disponibilidad de medios de transporte y vías de comunicación (camino, carretera afirmada, trochas carrozables) ciertamente condicionan la posibilidad de que los campesinos desarrollen/amplíen sus propios mercados. Es un problema general que afecta por igual a todas las comunidades y productores de la Sierra y Selva, especialmente de los más alejados de sus principales mercados regionales. En tales circunstancias, resulta inevitable que los comerciantes desempeñen un rol articulador entre la producción agrícola y la demanda urbana, generando con su accionar circuitos de comercialización y mediando en las relaciones de mercado entre las áreas rurales y urbanas.¹¹

Estas funciones, sin embargo, son realizadas en múltiples espacios por una variada gama de comerciantes e intermediarios. Se ha dicho que en la provincia del Cusco existen 20,000 intermediarios que vinculan a 70,000 productores de cultivos andinos con alrededor de 41,000 familias consumidoras urbanas de la provincia metropolitana (Benítez; 1990).¹² Entre el productor campesino y el consumidor final se interponen los comerciantes mayoristas (acopiadores locales y transportistas), rescatistas de feria, agentes acopiadores y rescatistas minoristas, que corresponden a las principales categorías de distribuidores de la producción local; cada uno de los cuales

11 Véase en BENITEZ (1990; 55-56) la representación gráfica de los sistemas de comercialización de papa y tarwi, a nivel del Cusco-departamento.

12 Dichas cifras se refieren al universo de información existente en 1985, año en que se realizó la investigación del autor.

es un agente que tiene un rol sobre la distribución, el abastecimiento y los precios internos a lo largo de la cadena de intermediación mercantil.

Hay evidencias de que los grandes acopiadores y transportistas han adquirido un peso e influencia considerable en la estructura del comercio regional. Una investigación de mercados encontró la siguiente distribución y composición de compradores (intermediarios y consumidores) de productos andinos (cuadro n° 4), tomando aquí las provincias de la Cuenca del Vilcanota.

Cuadro N° 4
Distribución de intermediarios y consumidores (%)

Provincias	AML	TM	RF	AAC	RMO	CONS
Canchis	40	30	10	2.5	17.0	0.5
Quispicanchi	35	20	18	8.0	17.0	2.0
Urubamba	39	28	7	8.0	13.0	5.0
Calca	40	22	8	10.0	15.0	4.0
Cusco	45	25	5	14.0	9.0	3.0

Acrónimos.

AML: acopiadores mayoristas locales

TM: transportistas mayoristas

RF: rescatistas de feria

Fuente. Benítez (1990; 16).

AAC: agentes acopiadores comerciales

RMO: rescatistas minoristas y otros

CONS: consumidores

La importancia de los intermediarios puede asimismo ser apreciada observando el caso de comunidades específicas. El cuadro n° 5 tiene la particularidad de mostrar los distintos mercados por los que optan los productores, respecto de los cuales ellos toman decisiones de concurrir y vender o intercambiar, en función de las condiciones ya señaladas de acceso y distancia.

En la comunidad de Hercca la totalidad de las familias encuestadas prefieren vender sus productos alimenticios en la ciudad debido a su ubicación en el distrito de Sicuani, es decir, cercana a la ciudad capital del mismo nombre de la provincia de Canchis. Choquecancha en Calca y Palccoyo en Canchis son comunidades tradicionales; la primera solo dispone de trocha carrozable por lo que la mayoría de las familias (85 y 90% respectivamente) realizan sus transacciones con otras comunidades, y/o venden sus excedentes comercializables a los intermediarios que los visitan en sus chacras o las mismas viviendas. La proximidad de la segunda (distrito de Checacupe) a la carretera que une centros poblados menores como Combapata con Sicuani, explica seguramente su participación en el mercado de la ciudad (60%) si bien en menor proporción que las otras opciones (mercado semanal y venta a intermediarios). Una razón similar explica asimismo la concurrencia de las familias (88%) de la comunidad de Sayhua (distrito de Lamay en Calca) posiblemente a los mercados de Urubamba y Pisac.

Cuadro N° 5
Mercados de alimentos de comunidades seleccionadas

COMUNIDADES	M E R C A D O S				
	Intra-comunal	Inter-comunal	Feria semanal	Ciudad	Venta a intermediarios
Choquecancha	0	85	10	15	90
Sayhua	0	n.d	46	88	92
Hercca	0	0	8	100	29
Palccoyo	0	26	88	60	95

Fuente. Cori (1993; 8) en base a investigación de campo (agosto 1990).

La naturaleza de las relaciones comerciales que los campesinos de comunidades mantienen con los intermediarios, es esencialmente desigual y se traduce

económicamente en las ganancias o márgenes de utilidad obtenidos de la compraventa. No hay evidencia empírica reciente al respecto, menos aún a nivel regional. Una investigación realizada en las comunidades de Marcahuasi y Huancahuaylla en Anta, y de Mahuaypampa en Paucartambo (Huamán; 1995), estimó que los productores obtenían una utilidad del 7% por la comercialización de papa, mientras que a los minoristas y grandes comerciantes les correspondía el 15 y 76% respectivamente. Entre estos últimos 39% ganaba el transportista y 37% el mayorista.¹³

La ganancia comercial obtenida de las relaciones mercantiles entre productores e intermediarios, es resultado de la ausencia de poder de negociación de los campesinos, siendo un factor que explica también los magros ingresos conseguidos al incursionar en el mercado y debiera ser incorporado en los marcos de análisis e interpretación que buscan determinar las causas de la pobreza campesina. El tema amerita además ser tomado en cuenta por quienes buscan contribuir a resolver las cuestiones regionales mediante estrategias de concertación.

Un recurso monetario escaso: el crédito en dinero

Las principales actividades económicas que requieren del crédito, más que ningún otro sector, son la agricultura y la producción manufacturera en pequeña escala, en las áreas rural y urbana, respectivamente. Específicamente: campesinos, pequeños y micro empresarios.

El crédito rural proviene de la banca comercial o múltiple, el Ministerio de Agricultura, algunas ONGs y fuentes informales. El sector público es la fuente más importante mediante ciertos programas o fondos especiales, como los Fondos Rotatorios y FONDEAGROS. La oferta de crédito de la banca múltiple tiene hasta hoy un papel marginal, porque sus condiciones de otorgamiento no pueden competir con las del Estado y las ONGs.

En el ámbito urbano el crédito para las PYMES se concentra en Cusco, con una mayor presencia de instituciones del sistema bancario, instituciones no financieras (cajas de ahorro y crédito, cooperativas) y ONGs. Las exigencias de bancos y financieras son mayores en tasas de interés, garantías, plazos, etc., haciendo restrictivo el acceso al crédito para las PYMES. Entre las ONGs el Centro Guamán Poma otorga líneas de crédito para capital de trabajo, compra de activo fijo y comercialización, beneficiando a artesanos, tejedores, carpinteros y al sector metal mecánico.

Entre las ONGs e instituciones no financieras que en el Cusco suministran crédito a campesinos figuran: INFOCC, CEDEP-Ayllu, CADEP, ARARIWA, IMAGEN. El crédito es prestado en dinero (moneda nacional o extranjera) o en especie, siendo los sectores recipientes el agrícola, pecuario, comercio y artesanía, es decir, cubre la mayor parte de las actividades de los productores campesinos.

Crédito rural

En el otorgamiento del crédito rural se toman en cuenta factores como tamaño y calidad de la tierra, disponibilidad de riego y ubicación ecológica. En la cuenca del Vilcanota, durante la campaña agrícola 94-95, eran sujetos de crédito los productores con más de 2 hectáreas de riego y cuyas parcelas estuvieran en piso de valle (Meza y Tapia; 1996). Las exigencias o condiciones hacen que la gran mayoría de los

¹³ La investigación se hizo en base a una encuesta entre junio y julio de 1994, aplicándose a una muestra de 82 familias y 31 comerciantes del Cusco.

productores rurales no accedan al crédito, especialmente los minifundistas con menos de 2 has. En Calca el 53% de las familias poseen menos de 1 ha con riego y en Urubamba ese porcentaje es 33% (COINCIDE; 1996, 38).

Las tierras con riego son económicamente las más rentables en la región y este factor influye en el otorgamiento del crédito. En Quillabamba el ingreso neto de los agricultores de pan llevar, los cultivadores de exportación y los productores frutícolas es en promedio de 4124, 700 y 1750 dólares, correspondientes a 0.8, 2.9 y 1.5 hectáreas cultivadas respectivamente (Baca; 1996, 28).¹⁴

Los principales demandantes de crédito son pequeños productores poseedores de 2 hasta 15 has, a quienes se les exige poseer tierras de valle y disponer de riego. Se trata de productores asimilados al mercado y que producen para satisfacer la demanda urbana de alimentos como tubérculos y hortalizas. De 2,138 productores oficialmente registrados en la cuenca del Vilcanota en 1996 con estas características, más de la tercera parte (36.2%) se concentra en Urubamba, seguida por Calca, Anta y Canchis, y en menor proporción por Quispincanchi y Cusco.

Según el último censo agropecuario realizado en 1994, alrededor de 10,000 productores del departamento recibieron crédito de diversas fuentes, destacando entre las oficiales el Fondo Rotatorio del Ministerio de Agricultura y FONDEAGRO que juntos atendieron al 37.4% de los productores y al 34% de la superficie. Entre las fuentes privadas y no financieras las ONGs tienen una participación importante, beneficiando a 2,800 productores que manejaban el 37.2% de la superficie (INEI; 1996). En las condiciones de otorgamiento la mayoría de productores se ha acogido al pago en dinero con intereses "razonables" (39.6%) o al pago con cosecha (41.4%). La hipoteca de tierras no parece ser un instrumento financiero de uso generalizado en el sector rural, ya que apenas el 1.8% de los productores y el 2.5% de la superficie han sido comprometidos.

Crédito para la producción

En la región la falta de crédito (o la insuficiencia de este) se ha vuelto un factor restrictivo para el desarrollo de actividades productivas, tanto en las áreas urbanas como rurales, no solamente por las condiciones de accesibilidad. Otros problemas que también contribuyen son la falta de mercados, los bajos ingresos y la capacidad adquisitiva de la población. Es por eso que se advierte que el crédito tiende a favorecer a determinados tipos de productores, y a concentrarse en ciertas áreas.

El crédito forma parte de los problemas económicos que atraviesan las pequeñas y micro empresas urbanas. Ello es así para el 40% de las 109 unidades manufactureras encuestadas en marzo de 1996 (COINCIDE; 1996) de las provincias de Calca y Urubamba (Valle Sagrado); mientras que para el 59% el crédito es parte del "paquete" de sus necesidades junto con la asistencia técnica, capacitación y búsqueda de mercados, entre otros.

En la campaña 94-95 el 54% de los productores campesinos del Valle Sagrado (6,437 familias) tuvieron una serie de dificultades, en términos de escasez de recursos productivos, para hacer producir toda la tierra disponible. Para la mitad de ese porcentaje (27.9%) la ausencia/escasez de crédito, sea de manera aislada o asociada con otros problemas como la falta de agua y semilla, es uno de los factores que para ellos explican la existencia de superficie no cultivada. El problema es aún más agudo para los

14 En base a estimaciones de la Unidad Ejecutora Quillabamba del Plan MERISS (Plan de Mejoramiento de Riego en la Sierra y Selva).

campesinos pobres, pues afectó a 798 familias del Valle (44% de los que no reciben crédito).¹⁵

Conclusiones

1. Desde el punto de vista de las dinámicas regionales, el Cusco tiene una serie de características que lo hacen de interés para el uso de dineros alternativos. Estas características están enmarcadas por la “dependencia externa” y la crisis estructural de la economía cusqueña: bajo nivel de desarrollo agrario e industrial, la pobreza existente, desempleo y subempleo. Ellos van a su vez acompañados por el crecimiento urbano generalizado, la importancia de las comunidades campesinas, la fuerte presencia de pequeñas y microempresas, las dinámicas comerciales y de intercambio, entre otros tantos aspectos respecto de los cuales este artículo solo ha pretendido ofrecer un panorama general.

2. Probablemente son las micro regiones y comunidades campesinas los espacios más apropiados para la introducción y experimentación con algún esquema monetario heterodoxo de dineros alternativos, debido a factores como la dinámica mercantil de las ferias especialmente anuales (donde el dinero de cuenta funciona como un “sistema de información), cierta especialización y diversificación productiva según pisos ecológicos (campesinos de valle, artesanos, productores de hortalizas, cultivos de altura, ganadería altoandina), así como por su articulación mercantil con los espacios urbanos (agroindustria, comercio, turismo). Los campesinos demandan “dinero” tanto para la producción (compra de insumos, semillas, fertilizantes) como el consumo (alimentos, ropa, artefactos domésticos) locales.

3. Dependiendo del ámbito de acción y la escala de actividades que cubra, el nuevo sistema monetario permitiría estimular o dinamizar determinados mercados, en primer lugar los propios mercados campesinos, como serían los de trabajo y productos. Esto con el propósito de procurar el desarrollo de las áreas más atrasadas/marginadas del campo, en base a la utilización de sus propios recursos y capacidades, a fin de lograr satisfacer no solo las necesidades más apremiantes de la población, sino también de generar una modalidad de acumulación “relativamente auto-centrada y autodependiente”.

4. En términos económicos los principales efectos o impactos que el funcionamiento del nuevo sistema vaya dando en el tiempo serían:

- 1) Potenciamiento de la capacidad productiva de la zona, localidad, micro región o comunidad;
- 2) Aprovechamiento sostenible de los recursos naturales;
- 3) Disminuye la pobreza relativa de la población que se involucra;
- 4) Se reduce y eventualmente elimina el poder monopsonico de los comerciantes y transportistas, y de otros agentes de la cadena de comercialización;
- 5) El sistema libera a los participantes de las ataduras al crédito formal e informal, haciendo que el ahorro y los excedentes permanezcan y sean (re)invertidos en la zona/micro región/ comunidad;
- 6) Se aprovechan todas las capacidades instaladas (humanas y materiales) fomentando la creatividad y la innovación, o dando un nuevo impulso a las actividades “tradicionales” no valoradas por el mercado;
- 7) La producción local se integra con la de otros espacios que, debido a un efecto demostración, buscan participar en el sistema;

¹⁵ Fuente: Equipo FIL-COINCIDE, encuestas aplicadas en marzo de 1996.

8) Aumentan el empleo y los ingresos y, como resultado de ello, disminuyen los flujos migratorios campo-ciudad.

5. Adicionalmente existen condiciones sociales y culturales favorables: las comunidades campesinas son depositarias de una larga tradición con base en las prácticas de la cooperación, solidaridad y reciprocidad; aunque en la actualidad atraviesan por una suerte de simbiosis como resultado de los procesos de modernización y urbanización.

6. Probablemente habrá que reforzar y prestar atención a los aspectos institucional, psicológico-social, educativo y político, ya que por allí podrían venir los obstáculos y las limitaciones para cualquier propuesta de dineros alternativos a escala local. Así, en las áreas rurales el nivel educativo y la escolaridad son inferiores al promedio regional; hay comunidades que mantienen conflictos de tierras y disputas por acceso al riego.

Referencias bibliográficas

BACA, E. (1996). "Dinámicas agrícolas y rurales en la Región Inka". **Crónicas urbanas** N° 5. Cusco: Centro Guamán Poma de Ayala.

BENITEZ, E. (1990). **Análisis de la comercialización y mercados de los productos andinos en la provincia del Cusco**. Avances de Investigación 21. Cusco: UNSAAC-NUFFIC.

CCAIJO. Centro de Capacitación Agroindustrial Jesús Obrero. (1984). "Economía campesina y espacios de control desde el estudio de las ferias de una región". **Allpanchis Phuturinga** N° 23. Cusco: Instituto de Pastoral Andina (IPA).

COINCIDE. Coordinación Intercentros de Investigación, Desarrollo y Educación (1996). **Dinámicas económico productivas en la Cuenca del Vilcanota. Resultados del diagnóstico distrital en las provincias de Calca y Urubamba**. Cusco (setiembre).

CONTRERAS; J. (1982). "La producción artesanal campesina en los andes peruanos: del valor de uso al valor de cambio". **Boletín Americanista**, vol. 24, N° 32.

CORI CASTRO, W. (1993). **Demanda de insumos tecnológicos y desarrollo de la economía campesina**. Cusco: UNSAAC-IIUR.

GONZALES DE OLARTE, E.

(1982) **Economías regionales del Perú**. Análisis económico 6. Lima: IEP.

(1984) **Economía de la comunidad campesina. Aproximación regional**. Análisis económico 8. Lima: IEP.

(1989) **Problemas económicos de la regionalización en el Perú**. Documento de trabajo N32. Lima: IEP.

(1994) **En las fronteras del mercado. Economía política del campesinado en el Perú**. Análisis económico 16. Lima: IEP.

GUILLEN, J.; E. BACA (1993). **Análisis de la economía de la Región Inka en base a las Tablas de Insumo Producto**. Estudios y debates regionales andinos 82. Cusco: CBC.

- HOPKINS, R. (1978). "Economía campesina y producción agroindustrial. El caso de la agricultura de cebada en el Sur del Perú". ***Crítica andina*** N° 2. Cusco: Instituto de Estudios Sociales del Cusco.
- HUAMAN, B. (1995). **Demanda final e intermedia de los productos andinos en el Cusco: caso de las comunidades Hahuaypampa, Marcahuasi y Huancahuaylla**. Tesis (Economista). Cusco: UNSAAC.
- INEI. Instituto Nacional de Estadística e Informática. (1996). **Resultados preliminares del III Censo Nacional Agropecuario**. Lima.
- LIPIETZ, A. (1979). "El Estado y el espacio". **El capital y su espacio**. México: Siglo XXI.
- MAGALLANES, J. (1993). **Evaluación de los precios de una canasta de consumo típico campesina**. Notas de coyuntura para el debate N° 1. Cusco: CBC.
- MEZA, R.; R. TAPIA (1996). **El mercado de crédito en la cuenca del Vilcanota**. Tesis (Economista). Cusco: UNSAAC.
- PEIGNE, A. (1994). **Territorialidad andina. Aproximación a la gestión del espacio intercomunal**. Trabajos del Colegio Andino 13. Cusco: CBC.
- PINO, V. (1991). "La ruta incierta de los alimentos. Producción, mercado y consumo". ***Crónicas urbanas*** N° 2.
- SCHULDT, J. (1997). **Dineros alternativos para el desarrollo local**. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- TRISTAN, A.M. (1991). "Perspectivas informales: La microempresa de producción en el Cusco". ***Crónicas urbanas*** N° 2.