
Jorge Pérez

COMUNIDADES DE PARCELEROS EN LA COSTA

*« quien dice tiempos modernos dice sociedad
capitalista liberal» (MANUEL CASTELLS)*

En un contexto de creciente modernización en el campo, es sorprendente encontrar a pequeños agricultores parcelarios que adoptan la organización de comunidad campesina como medio para afianzar su desarrollo. Parece algo contradictorio, pues la comunidad suele ser concebida como una forma tradicional pronta a desaparecer con la expansión capitalista.

En el valle Nepeña de la costa norte existe un gran número de agricultores parcelarios organizados en comunidades campesinas, los que, al parecer, han encontrado una forma de articulación que les permite adecuarse con ventajas al contexto de cambios que atraviesa la sociedad peruana actual.

La mayoría de estas comunidades son de reciente creación —datan de la década del 80—, y se desarrollan en un espacio regional poco usual. Nuestro interés es exponer resultados de una investigación que da luces del porqué optan por este tipo de organización y qué es lo que las hace viables.

Partimos de la hipótesis de que no existe contradicción entre diferenciación socioeconómica interna y organización comunal, más aún aquella termina por favorecer a esta. La comunidad permite la transformación de los campesinos que la integran en pequeños empresarios agrícolas sin que por ello deje de ser comunidad.

Para obtener la información se seleccionó a dos comunidades de las once existentes en la zona, en ellas, a su vez, se escogió muestras que permitieran la observación y el cálculo estadístico. Los datos manejados son acopio directo del trabajo de campo, los resultados son inferidos a todo el valle, el cual presenta características similares.

LAS COMUNIDADES CAMPESINAS DEL VALLE NEPEÑA

Las comunidades en estudio se ubican en la cuenca del río Nepeña, microclima favorable para la actividad agrícola, con vías carrozables de acceso y a poca distancia de la carretera Panamericana Norte. Están a siete horas de Lima y a treinta minutos de la ciudad de Chimbote, pertenecen a la provincia del Santa, en la Región Chavín.

A excepción de tres comunidades creadas con anterioridad a la reforma agraria, las ocho restantes nacen recientemente (ver cuadro 1) ¿Por qué esta opción masiva por comunidades campesinas? Creemos que son tres las causas que explican este fenómeno: 1) el antecedente histórico en este territorio, conformado por pequeños partidanos, arrendires y yanaconas de haciendas, 2) la influencia de los funcionarios del Estado que recomiendan esta forma organizativa, y, 3) la oferta promocional a las comunidades por el gobierno aprista y las instituciones privadas.

Cuadro 1
Comunidades campesinas del valle Nepeña
(Periodo de vigencia y constitución)

Prerreforma (antes 1968)	Posreforma (después 1980)
Cosma	Matco Rivera
Pamparomas	24 de Junio
Chaclancayo	Juan Velasco
	Virgen de Chequingrá
	Luis Pardo*
	Jose Carlos Mariategui*
	Los Vencedores
	Samanco

Fuente: Información de campo.

* Comunidades elegidas para la muestra con 300 comuneros aproximadamente reconocidas en 1989.

La forma comunidad tiene continuidad en la evolución de este espacio. Tanto antes como ahora, en el valle prima el usufructo individual de la tierra, mas no la propiedad sobre la misma. Esta condición es mayoritaria entre los agricultores del valle. Lo comunal-colectivo tiene otra significación.

En la lucha previa a la reforma agraria, los agricultores no reivindicaron la *propiedad* de la parcela, sino su *usufructo*¹. La prédica li-

1 En 1963 un grupo de «alpartidanos» del Fundo El Salitre forma la Cooperativa Agropecuaria Salitre para contractuar el arriendo directo de su legítimo dueño: el Colegio Libertad de Huaraz. Su finalidad era tener el usufructo directo de la tierra eliminando a los arrendadores quienes los sometían a relaciones serviles.

beral, que reivindica la propiedad directa de la tierra, no ha tenido éxito. Actualmente existen propietarios individuales en las comunidades, pero son muy pocos.

Durante el período que va desde la afectación del fundo por reforma agraria, su organización transitoria como Grupo Campesino y la constitución definitiva en comunidad campesina –período que dura más de quince años–, la situación del agricultor parcelero se mantuvo igual, aunque al interior se venía produciendo un intenso proceso de diferenciación campesina, promovido por la expansión del mercado y la institucionalización de la sociedad peruana. El resultado actual es la hegemonía y preeminencia del pequeño agricultor empresario, integrante y gestor de las comunidades campesinas.

Al momento de adoptar la nominación de comunidad campesina fue importante la influencia de los funcionarios de reforma agraria sobre los parcelarios de los Grupos Campesinos del valle. Estos tenían conocimiento de la crisis general de las formas asociativas del agro costeño, que dieron pie, a principios de la década del 80², a las parcelaciones. Por ello promovieron de preferencia la formación de comunidades en vez de cooperativas u otra forma asociativa. En las entrevistas hechas a gestores y líderes de la organización comunal, ante la pregunta de por qué optaron por ser comunidad, contestaron que los funcionarios así lo recomendaron.

El hecho de que no sean tan conscientes en su adopción originaria, no quita que para ellos la comunidad sea ahora funcional y útil para su desarrollo como pequeños agricultores empresarios.

Un factor concurrente para la formación mayoritaria de organizaciones comuneras fue la intervención del gobierno aprista en 1985. Con medidas populistas, como el crédito de interés cero y los fondos de donación a las comunidades campesinas, abrió una gran posibilidad de acceso al financiamiento, capitalización y tecnificación.

Lo que nos preguntamos, por ser de nuestro especial interés, es si estas comunidades campesinas tienen el sostén suficiente para permanecer como tales, o si, en cambio, serán finalmente desintegradas en el proceso liberal que anima las orientaciones políticas e ideológicas del momento.

Por ahora, las comunidades campesinas parecen haber encontrado una lógica de reproducción adecuada, que combina la diferenciación interna y las formas asociativas comunitarias.

2 Respecto de parcelaciones de cooperativas puede verse CARTER Michael y Elena ALVAREZ «Changing Paths: The Decollectivization of Agrarian Reform Agriculture in Coastal Peru», en William C. Thiesenhusen editor *Searching for Agrarian Reform in Latin America* Boston: Unwin Hyman, 1989. FIGALLO, Flavio «La cuestión parcelana en el futuro del agro costeño» en F. Figallo, M. J. Mendez y otros *Conversatorio Presente y futuro del agro*. Lima: Fundación Friedrich Ebert, 1987.

RELACIÓN ENTRE LO INDIVIDUAL Y LO COLECTIVO

Las comunidades campesinas están integradas por pequeños agricultores con parcelas de entre 0.5 y 5 Ha de extensión, sumando en total 1,529 Ha. Estos pueden ser agrupados en dos estratos: aquellos que poseen en promedio 0.7 Ha (62% de la población, con el 27.4% del área agrícola), y los que tienen 3 Ha (38% de los agricultores y 72.6% del área) (ver cuadro 2). Es decir, según el padrón de parceleros comuneros calificados hasta 1989, tomado como muestra, hay una alta concentración de la tierra en un grupo de comuneros. Sin embargo, el

Cuadro 2
Área agrícola adjudicada a cada agricultor
(Porcentajes)

	Área (Ha)	\bar{X}	Agricultores		Hectareas	
			Nº	%	Nº*	%
(1)	0.01-0.50	0.25	13	26.0	3.25	4.25
(2)	0.51-1.00	0.75	10	20.0	7.50	9.81
(3)	1.01-1.50	1.25	4	8.0	3.20	4.18
(4)	1.51-2.00	1.75	4	8.0	7.00	9.16
(5)	2.01-2.50	2.25	8	16.0	18.00	23.54
(6)	2.51-3.00	2.75	4	8.0	11.00	14.39
(7)	3.01-4.00	3.50	5	10.0	17.50	22.89
(8)	4.01-5.00	4.50	2	4.0	9.00	11.77
Total			50	100.0	76.45	100.00
\bar{X} al 100% = 1.529 Ha/agricultor						
Grupos 1 al 4		0.675	31	62.0	20.95	27.40
Grupos 5 al 8		2.921	19	38.0	55.50	72.60
r	$\frac{31}{19} = 1.6 = 2$		Por cada agricultor que tiene más área agrícola hay dos que tienen menos área			
r	$\frac{55.50}{20.95} = 2.649 = 3$		La diferencia entre los que tienen más área agrícola y los que tienen menos es de 3 Ha			
r	$\frac{\bar{X}_b}{\bar{X}_a} = \frac{2.921}{0.675} = 4.327 = 4$		Sus promedios arrojan una diferencia de 4 Ha			

Fuente Elaborado con base en muestra de comuneros calificados hasta 1989

El cuadro indica la distribución de la tierra según el tamaño de parcela. El promedio (\bar{X}) permite una apreciación discriminada en la posesión de la tierra en dos grupos diferenciados.

* Resulta de multiplicar la frecuencia del número de agricultores por el promedio del área.

proceso de calificación del agricultor y el juego del libre mercado del arriendo de la parcela en el territorio comunal amplían el área explotada por campaña

La relación de área agrícola potencial por parcelero en todo el valle puede considerarse en 3 Ha, mientras el área adjudicada real promedio por parcelero es de 1.53 Ha. Sin embargo, la conducción efectiva por campaña se estima en 1 Ha propia y 1 Ha en alquiler, lo que quiere decir que la explotación anual de tierra estaría alrededor de las 2 Ha por unidad agrícola individual (ver cuadro 3). El área agrícola por parcelero es neta: se cultiva en un 100%. Ello nos permite afirmar que existe una transferencia de tierra en alquiler, según libre mercado, que hace posible una ampliación del área agrícola conducida por el pequeño agricultor empresario, con oportunidades de seguir creciendo a medida que su capitalización lo impulse.

El área comunal es irrelevante para este caso, pues está constituida en su mayor parte por laderas de cerros áridos y pedregosos, con poca potencialidad agrícola y de pastos. La disputa de estos terrenos entre las comunidades ha sido alentada sobre todo por influencias políticas.

Toda la dinámica comunal gira, por tanto, en torno a la posesión individual de la parcela y a los beneficios que por ese lado pueda proporcionar la organización comunal (ver, más adelante, cuadro 8). Es por ello que vemos que la forma de asociación no corresponde necesariamente a la de una comunidad clásica. No es la comunidad, en tanto organización colectiva y de identidad de grupo-espacio territorial,

Cuadro 3
Valle Nepeña Promedio de área agrícola adjudicada, propia y alquilada

	Aproximada (Ha)	Redondeada (Ha)
Área agrícola	2.91 (a)	3.0
Área adjudicada	1.53 (b)	1.5
Área propia	0.88 (c)	1.0
Área alquilada	0.96 (d)	1.0

Fuente: Elaborado con base en muestra

- (a) Se obtiene del total del área agrícola irrigada entre el número de agricultores empadronados en el distrito de riego
- (b) Se obtiene del área adjudicada por cada agricultor entre el número de agricultores de la muestra
- (c) Se obtiene del área propia sembrada entre el número de cultivos (parcelas) instaladas propias de la campaña agrícola 1991
- (d) Se obtiene del área alquilada sembrada entre el número de cultivos (parcelas) instaladas alquiladas Campaña agrícola 1991

El área propia que es el área de conducción individual, más el área alquilada constituyen, juntas, el área explotada efectiva durante la campaña 1991.

el centro de preocupación, es lo colectivo en tanto requerido por lo individual

En estas comunidades no existe un área empresarial conducida en forma colectiva o con dirección centralizada. Las relaciones comunitarias se dan a partir de un interés común como el servicio de tractor, equipo agrícola, crédito, defensa de la parcela, exoneración de impuestos, asistencia técnica, construcción de infraestructura, acceso al mercado. Estas relaciones de asociación son necesarias y guardan similitud con otra forma colectiva: la cooperativa. El margen de diferenciación entre las funciones propiamente comunitarias y de asociación colectiva no es tan claro como para afirmar que estas relaciones sustentan una comunidad tipo³

Cuando se argumenta a los miembros de la comunidad que estos beneficios también pueden ser obtenidos con otras formas organizativas, ellos afirman que es cierto, pero que el Estado y los entes promocionales privados apoyan más a las comunidades. Como podemos ver, no hay una fundamentación que justifique en esencia la naturaleza comunal de estas organizaciones.

La posesión individual de la parcela, aun cuando no se da en condición de propiedad, está sujeta a la compra-venta informal, al alquiler, a la transferencia hereditaria, e incluso a una mayor parcelación. Hay una situación de hecho, de posesión real y efectiva que hace comportarse al comunero como dueño. En este mismo caso se encuentran inclusive las comunidades altoandinas. Este es un proceso espontáneo y que no entorpece, por ahora, el funcionamiento de la agricultura parcelaria en el valle, más bien promueve su sostenimiento y desarrollo.

La comunidad, como toda organización social, no está exenta de conflictos de clase. Estos se dan entre los parceleros individuales por el control y acceso a los beneficios que pueden extraer de su organización, lo que acentúa la diferenciación campesina y su reestructuración en el mapa social.

No es la lucha por expandir el área de la parcela individual, sino el mayor beneficio individual para su actividad empresarial, lo que anima a los miembros parceleros de estas comunidades. En otras palabras, no es la lucha por la tierra, sino el poder al interior de ellas. Esto plantea un nuevo problema para entender la relación entre el agricultor y la tierra, y entre aquel y la organización colectiva.

La forma como los parceleros acceden a mayor área de terreno es a través del arriendo individual a otros que tienen más área agrícola y no pueden conducirla directamente por varias razones.

3 Dificilmente cumplen con las características y contenido que señala Orlando Plaza en «Vigencia de las comunidades campesinas» en Fernando Eguren, compilador, *Situación actual y perspectivas del problema agrario en el Perú*. Lima: DESCO, 1985, p. 480. Aunque las tipologías y caracterización de comunidades son tan discrepantes como en el caso de Mossbrucker (Véase MOSSBRUCKER, Harald, *La economía campesina y el concepto «comunidad» Un enfoque crítico*. Lima: IEP, 1990).

En esto la organización comunal no ejerce ningún control o restricción, sino que esta ampliación del área agrícola está sujeta al libre mercado de alquiler de tierra (ver cuadro 4)

Cuadro 4
Area propia y alquilada por agricultor
segun cultivos principales (Ha)
Campaña agricola 1991

Cultivos	Propia	Alquilada
Frijol	1 0	1 2
Maíz	0 6	0 3
Yuca	1 0	1 8
Tomate	1 3	0 5
Otros	0 3	0 3

Fuente Elaborado con base en muestra

Entre las comunidades del valle Nepeña existen conflictos así como relaciones de colaboración mutua, conflictos generados a veces por disputas de terrenos y relaciones de intercambio de maquinaria y tecnología. También se constata un nivel de coordinación gremial, la que se da a través de la Liga Agraria del Santa

CONFLICTO COMUNIDAD Y AGRICULTORES INDIVIDUALES

Actualmente existen conflictos de gran envergadura entre las comunidades y sus miembros y los agricultores individuales, que se manifiestan en la lucha por la dirección de la comunidad. El acceso a los órganos de gobierno permite orientar los beneficios comunales hacia un sector o grupo de ella. En ciertos casos se pone ya en cuestión la existencia de la misma comunidad o su unidad territorial⁴

Estos conflictos pueden ahondarse y provocar un enfrentamiento entre agricultores parcelarios y entre comunidades. Los agricultores parcelarios que están logrando dar dinamismo a la explotación a menor escala tienen la necesidad de acceder al control de la comunidad, para obtener de ella el mayor apoyo a su desarrollo, lo que genera conflictos con aquellos que pugnan por la misma posibilidad o con los que quedan rezagados por su condición de campesinos tradicionales.

Existe, pues, una condición formal comunera y una situación real de agricultor parcelario que prevalece sobre la primera. Ello no quita

4 En las comunidades José Carlos Mariátegui y Luis Pardo hay una permanente queja por el control que ejerce un sector en detrimento de otros

que en el discurso usual de los directivos comuneros ellos privilegien su condición de agricultor parcelario antes que la de comunero

La comunidad no cumple, así, ningún papel redistributivo, ni permite, en su ámbito, el ascenso de todos los sectores sociales, hace posible, sí, la calificación de aquellos que hacen mejor uso de las oportunidades de prosperidad agrícola que están presentes en este lugar. Es obvio que existen conflictos, específicamente en el acceso a los escasos recursos que posee la comunidad.

La perspectiva de una desintegración de estas comunidades es improbable, pues tal como están concebidas por los parceleros, los lazos de asociación son favorables al pequeño agricultor. No existen, por ahora, políticas de apoyo efectivo al agricultor parcelario, esté integrado o no en comunidades. Una política promotora puede cambiar significativamente el panorama organizativo del campo y sus vías de desarrollo.

EL PEQUEÑO AGRICULTOR EMPRESARIO, BASE DE LA COMUNIDAD

Existe un proceso general en la agricultura parcelaria que pasa casi inadvertido. Es el cambio de campesino, en términos tradicionales, al de agricultor empresario en pequeña escala. Este acontecimiento es un punto de partida importante para comprender lo que está pasando hoy en día en las comunidades campesinas⁵. ¿Cuáles serían sus características? Para conocerlas, aplicamos encuestas a muestras de campesinos⁶.

Algunas referencias empíricas obtenidas de los datos de campo nos revelan características propias del pequeño agricultor empresario que

- 5 El término campesino es ambiguo en tanto da pie a interpretaciones contradictorias (VILAR Pierre «La economía campesina» en Orlando Plaza editor *Economía campesina* Lima DESCO 1987 p 158). Como dice Béjar « cada vez menos peruanos son campesinos al tiempo que cada vez menos campesinos pueden ser llamados como tales con propiedad » (BÉJAR Hector «Propuestas de gobierno comunidades andinas y modernización» en H. Béjar F. Eguren O. Plaza y otros *La presencia del cambio Campesinado y desarrollo rural* Lima DESCO 1990 p 151). Tampoco usamos la categoría estratificada de campesinos ricos y campesinos pobres como la concibe Bengoa (BENGOA, Jose «Economía campesina y acumulación capitalista» en *Economía campesina*, ob. cit. p 248), debido a la confusión que origina al relacionarla con la de empresario agrícola. Por ello es necesario emplear un término más o menos adecuado para referirnos a la nueva situación del agricultor parcelario. Nosotros lo denominamos pequeño empresario agrícola.
- 6 Para los datos que proporcionamos en esta investigación nos basamos en muestras seleccionadas. Una de ellas está formada por cincuenta comuneros reconocidos a quienes se les hizo entrevistas abiertas. Otra muestra es la constituida por veintiun comuneros a quienes se les aplicó un cuestionario estratificado. Se ha combinado preferentemente el caso la muestra y la población en ninguna medida se ha tomado el universo. En algunos casos la elección de los informantes fue hecha directamente mientras que en otros se los escogió aleatoriamente. Debido a la homogeneidad en la configuración de los parceleros del valle la muestra siendo pequeña permite deducciones probabilísticas válidas. Además agregamos observaciones diversas y el estudio de casos.

estudiamos Condición que merece ser resaltada para una aproximación al sujeto social

1 Es un agricultor «de carrera», es decir, que tiene una larga formación en la actividad agrícola, que le viene de su tradición Podría considerarse como profesión y dedicación principal de su trabajo

– La edad promedio es 31 años, doce de los cuales han estado dedicados a la producción agrícola

– Todos tuvieron padres agricultores

– El 95% de ellos trabaja directamente su parcela, y dedica 70% de su jornada diaria a trabajar personalmente sus cultivos

– Maneja de dos a cinco cultivos a la vez por campaña agrícola (ver cuadros 5 y 6)

– A la mayoría de ellos (62%) les preocupa mantener su estatus de agricultor responsable, como garantía de fiabilidad

2 Hace un manejo eficiente y adecuado de la inversión y de la renta generada por la empresa agrícola parcelaria Reinvierte una suma significativa en el sostenimiento y ampliación de la empresa

– En el cuadro 10 podemos apreciar la distribución de este manejo económico Los datos son consolidados del presupuesto que los agricultores han elaborado por cultivos durante la campaña 1991, según los casos elegidos En este estudio se han hecho algunos ajustes a la información que permiten un mayor acercamiento al tipo de comportamiento de este pequeño empresario Del ingreso bruto por cultivos principales resta el costo de inversión, con lo cual adquiere flujos para el reinicio de la siguiente campaña, compra abonos, pesticidas y semillas y ahorra dinero para el pago de mano de obra, así como para cubrir gastos corrientes de la empresa

– El 34 2% de la ganancia neta lo invierte en la ampliación del proceso productivo, comprando más abonos, productos químicos y semillas y arrendando más área agrícola Además, ahorra en la banca privada para imprevistos Es decir, tiene una actitud que se orienta a la acumulación capitalista

– Cuando no es posible ampliar la capacidad productiva por factores de variación de precios, falta de agua u otras causas que inciden en la producción parcelaria, al menos se preocupa de garantizar la reproducción de la siguiente campaña agrícola, de lo cual depende principalmente su existencia en el campo

3 Usa tecnología calificada para elevar la intensidad de los cultivos, innovando permanentemente su aplicación

Pone mayor atención en elevar la producción y productividad de los cultivos Esto se refleja en el empleo de una gama de productos químicos que, para su manejo, requiere de un mínimo de instrucción básica La mayoría –el 66%– ha alcanzado niveles educativos superiores a la primaria completa

Consulta, por propia iniciativa, a técnicos y a entes promocionales

agrarios sobre mejoras en la producción Evalúa los resultados haciendo su propia experiencia

Hace uso comparativo del empleo de tecnología mecanizada, buscando la reducción de costos

4 Combina adecuadamente el trabajo familiar y la contratación de peones Sabe dirigir y explotar la mano de obra salarial

Se autoemplea en su parcela y evalúa el costo salarial de su trabajo, para deducirlo del ingreso bruto (ver, más adelante, el cuadro 10)

También usa un trabajador familiar, en condición de peón, al cual valoriza y paga un salario Y emplea, además, a un peón particular

El empleo de mano de obra se conjuga de acuerdo con la demanda de los trabajos agrícolas y con la disponibilidad de mano de obra local

Impone normalmente una distribución ordenada del horario de trabajo, parecido al de la empresa industrial Inicia su jornada a las 7 u 8 de la mañana, hace un receso para almorzar a las 12 del día, reinicia su labor a la 1 ó 2 de la tarde y termina a las 5 ó 6

5 Su producción es enteramente para el mercado, y su consumo doméstico es mayormente importado

Dispone de liquidez para realizar las transacciones necesarias para poner en marcha el proceso productivo y para la adquisición de medios de consumo familiar Ese dinero proviene de la venta de sus productos El 78% recibe dinero y el 22% acepta pesticidas y fertilizantes a cuenta del pago en efectivo

6 Complementa el sostenimiento de la actividad empresarial con labores secundarias para cubrir el ingreso corriente que demanda la economía familiar

– El 81% de agricultores trabaja con su familia en actividades secundarias, incluida la venta de fuerza de trabajo

7 Sus expectativas culturales están puestas en la superación técnica y profesional de sus hijos, así como en modificar su modo de vida hacia un estilo urbano, sin abandonar para esto el campo, escenario de su residencia y actividad principal

– El 73% de agricultores entrevistados prefiere profesiones técnicas de mando medio y universitarias para sus hijos, mientras que sólo un 11.5% acepta para ellos la condición de agricultor tradicional

– Invierte 13% de la ganancia obtenida por los cultivos en utensilios y artefactos domésticos, 5.26% lo destina a construir vivienda en el pueblo, 10.32% lo consume en vestido para la familia, y gasta el 16% en alimentos

Resulta difícil resumir en pocas palabras la manera dinámica como se expresa este agricultor empresario Lo relevante es que ya no se trata de algunos casos excepcionales, sino de una tendencia general que merece mayor atención y un enfoque analítico diverso

Cuadro 5
Campaña 1991 Tipo de cultivos conducidos por agricultor
(Experiencia agrícola)
-Porcentual-

% de agricultores		
Frijol	95 2	Casi todos
Yuca	66 7	Mas de la mitad
Maíz	42 9	Cerca de la mitad
Tomate	23 8	Un cuarto
Otros*	38 1	Mas del tercio

Fuente Elaborado con base en muestra cuestionario

El cuadro indica que la experiencia en la conduccion de cultivos durante la campaña agrícola 1991 fue amplia

* Frutales, hortalizas

Cuadro 6
Campaña 1991 Numero de cultivos
conducidos por agricultor
(Porcentual)

Numero de cultivos	% de agricultores
Uno	4 8
Dos	33 3
Tres	19 0
Cuatro	28 6
Cinco	14 3
Total	100 0

Fuente Elaborado con base en muestra cuestionario

Cuadro 7
Agricultores que alquilan terrenos
(Porcentual)

Sí alquilan	61 9
No alquilan	30 1

r 1 6 = 2 Por cada uno que no arrenda hay dos que sí lo hacen para sembrar mas área

LA EMPRESA PARCELARIA EN LA COMUNIDAD

La racionalidad de funcionamiento de esta pequeña empresa agrícola en las comunidades se manifiesta en la combinación de cultivos intensivos principales que conforman el ingreso mayor, cultivos secundarios que mantienen los gastos corrientes y el empleo secundario de otras actividades, que le permite una dinámica de sostenimiento y expansión acorde con los flujos y variaciones de la actividad agrícola

Esta empresa es fundamentalmente agrícola, se sustenta en la explotación parcelaria y orienta sus expectativas por este camino. Hacemos diferencia del término tradicional *economía campesina*, usado para el estudio de comunidades campesinas altoandinas. En estas, la actividad agrícola es complementaria de una serie de otras actividades, cada vez más, la agricultura deja de ser el rubro principal del ingreso familiar. La bibliografía acerca de la problemática de esta agricultura es amplia⁷

Creemos que el uso de la categoría *economía campesina* no resulta adecuado a nuestro propósito, como tampoco lo es su empleo indiscriminado allí donde el solo hecho de existir explotación parcelaria o comunidad da pie a un análisis similar. No negamos, sin embargo, que en el espacio en estudio estén presentes tanto la economía campesina como el campesino tradicional, pero esto es la excepción y no la regla.

La unidad agrícola parcelaria emplea en promedio dos trabajadores permanentes. Uno de ellos es el propio conductor, y el otro un familiar. A diferencia de la economía campesina, en la unidad parcelaria el

Cuadro 8
Beneficios personales obtenidos como miembro de la comunidad
(Porcentajes)

(1) Crédito agrícola	51.6
(2) Exoneración de impuestos	3.2
(3) Defensa de la parcela	6.5
(4) Apoyo del Estado	6.5
(5) Apoyo de instituciones privadas	19.4
(6) Otros	9.7
(7) Ninguno	3.2

Fuente: Elaborado con base en muestra cuestionario

⁷ Véase FIGUEROA Adolfo *La economía campesina de la sierra del Perú*. Lima: PUCP, Fondo Editorial, 1981. GONZALES DE OLARTE Efraim *Inflación y campesinado. Comunidades y microrregiones frente a la crisis*. Lima: IEP, 1987. PLAZA Orlando *Formas de dominio: economía y comunidades campesinas*. Lima: DESCO, 1981. GÓMEZ, Vilma «Economía campesina: Balance y perspectivas» en *Perú. El problema agrario en debate. SEPIA I*. Lima: Seminario Permanente de Investigación Agraria, 1986. MOSSBRUCKER Harald *La economía campesina y el concepto «comunidad»*. ob. cit.

trabajador familiar recibe un salario, el cual es considerado en los costos de producción y se acumula en el ingreso real (ver, más adelante, el cuadro 10) Cuando no hay disponibilidad de un familiar en condición de trabajador, se recurre a la contratación de mano de obra asalariada de particulares El uso de esta modalidad de fuerza de trabajo permite el manejo del limitado dinero corriente que posee para la intensidad de inversión que demandan los cultivos

La mayoría usa las ventajas de la mecanización (90% utiliza tractor) Todos emplean la fertilización artificial y el control químico de plagas También utilizan semillas mejoradas que renuevan periódicamente a indicación de los técnicos y tiendas agrícolas proveedoras Sus rendimientos son altos, superando en algunos casos el promedio regional y nacional (ello ocurre con el frijol, cuyo promedio alcanza a 1,500 kg por Ha)

Tienen asistencia técnica privada limitada, pero que incide directamente en la mejora productiva Acceden a créditos de origen formal e informal 20 7% es provisto por comerciantes, 13 8% proviene de familiares y un 65 5% de la banca privada promocional El crédito se orienta a reforzar los vaivenes cíclicos de la campaña agrícola y, en los mejores casos, a innovar y ampliar la unidad empresarial La empresa agrícola tiende a expandir el área efectiva cultivada que, en promedio, es de 2 Ha por agricultor parcelario Una de ellas, por lo menos, es alquilada, con posibilidades de seguir ampliando el área agrícola por campaña

El comportamiento del ingreso por cultivos principales puede tomarse como base y resumen a partir de tres de ellos frijol, yuca y maíz, que rigieron para las campañas de los años 1990 y 1991 Para este caso, dichos cultivos han sido generalizados a un estándar para las unidades agrícolas empresariales de explotación parcelaria Tenemos que la pequeña empresa agrícola hizo circular alrededor de 5,781 25 dólares durante la campaña 1991, con un dólar de S/ 0 80 De este ingreso bruto o total obtiene un ingreso neto (renta o ganancia) de 2,403 75 dólares, que, divididos entre los meses del año, nos da 200 38 dólares de capitalización mensual (ver cuadro 10) Aquí se ha tenido cuidado en separar aquellos gastos corrientes de la empresa envueltos a veces de manifestaciones culturales peculiares Es posible aproximarse a estos resultados con un agricultor acostumbrado a hacer cálculos de sus inversiones y evaluación de las mismas El 61 9% de agricultores dice que los cultivos sí dejan ganancias

Las condiciones favorables de la campaña 1991, relacionadas con las de años anteriores, han permitido que esta pequeña empresa agrícola se mantenga con éxito y tenga posibilidades de crecer, según manifestación de los propios agricultores, a pesar de la hiperinflación y de la crisis crónica de la economía peruana Sin embargo, presenta algunas limitaciones que ellos mismos manifiestan (ver cuadro 9),

Cuadro 9
Dificultades o limitaciones para mejorar o ampliar sus cultivos
(Porcentajes)

(1)	Falta de dinero propio	19 4
(2)	Falta de agua	19 4
(3)	Tierras muy pobres	-----
(4)	Falta de prestamos o creditos	13 9
(5)	Falta de orientacion tecnica	16 7
(6)	Epidemias y plagas	8 3
(7)	Falta de medicamentos quimicos	8 3
(8)	Falta de abonos	8 3
(9)	Falta de yuntas	2 8
(10)	Falta de renovacion de semillas	2 8

Fuente Elaborado con base en muestra cuestionario

Cuadro 10
Campaña 1991 Estimado de gasto e ingreso por cultivos principales
(Kg-S/)

	Frijol	Yuca	Maiz	Total
Produccion 1 Ha	1,050	20,000	5,500	
Precio S/ Kg	0 70	0 11	0 25	
Ingreso bruto	2,200	1,375	4,625	
Gastos administ	59 6	64 2	76 3	200 1
Renta de tierra	100 0	300 0	100 0	500 0
Costo bruto	755 6	1,006 2	939 3	2,701 1
Ingreso bruto (1)	1,050 0	2,200 0	1,375 0	4,625 0
Ingreso neto (2)	294 4	1,193 8	435 7	1,923 9
Pago jornal agr	126 32	139 0	142 8	408 2
Numero jornales	110 5	121 5	125 0	357 0
Ingreso efectivo (3)	394 4	1,493 8	535 7	2,423 9
Ingreso real (4)	520 7	1,632 8	678 5	2,832 1
Ing neto mes/año	24 53	99 48	36 3	160 3
Ing efectivo mes/año	32 86	124 48	44 64	201 98
Ing real mes/año	43 39	136 06	56 54	235 99
Ing neto mes/campaña	73 6	99 48	108 92	282 0

Fuente Elaborado con base en datos de campo Noviembre de 1991

- Ingreso total sin descontar costos de produccion
- Ganancia liquida en terminos de inversion empresa (resulta de restar el total de costos al ingreso bruto)
- Se agrega el pago de la renta de la tierra al ingreso neto ya que por lo menos en una hectarea el no paga la renta
- Al ingreso efectivo se le agrega el pago de jornales de dos trabajadores ya que por lo menos un familiar mas el conductor de la parcela acumulan su ingreso al ingreso real total

como falta de más capital propio (dinero efectivo), liquidez que se ve afectada por una serie de factores, incluida la variación de precios, necesidad de una mejor infraestructura de riego (canales o un sistema más adecuado), mayor asistencia técnica y crédito, entre los factores más importantes

No avizoramos que esta pequeña empresa tienda a modernizarse por completo, por las particularidades propias de nuestra agricultura, pero tiene rasgos importantes de prosperidad, muy distintos de una probable empresa campesina como la que menciona Bengoa⁸. Pero esta modalidad empresarial sí puede constituirse en una vía alternativa para el desarrollo de la agricultura

EL FUTURO DE LA COMUNIDAD Y DE LA PRODUCCIÓN PARCELARIA

No nos es posible, en este apretado resumen, exponer toda la base empírica de nuestras afirmaciones. Esto será materia de una publicación posterior. Sin embargo, ponemos en relieve la particularidad propia de la agricultura parcelaria manifiesta en las nacientes comunidades campesinas del valle Nepeña de la costa norte peruana

Creemos que es posible explicar la permanencia de la comunidad campesina en estos valles a partir de la sustentación de su propia base económica y social, aunque no necesariamente cultural e ideológica. Se abre así un camino de análisis para la comprensión de la agricultura parcelaria y su necesidad de asociación

Por sus propias particularidades regionales y su evolución histórica, el norte peruano ha permitido, antes y ahora, explicar la tendencia futura de las comunidades campesinas y de la producción parcelaria independiente, aplicable incluso al análisis de las comunidades altoandinas, estudiadas estas desde su contexto y cuyos resultados han sido generalizados a una interpretación nacional no siempre acertada

Es evidente que la comunidad tradicional se desintegra en el proceso de expansión capitalista, pero este, a su vez, permite que aquella se redefina en una nueva significación organizacional. Como afirma la teoría clásica, el capitalismo reinterpreta en su esencia y subsume toda formación social anterior a la modernidad

8 BENGOA J. «Economía campesina y acumulación capitalista» ob. cit. p. 243