

ANTONIO GARCÍA

ESTRUCTURA DE UNA HACIENDA SEÑORIAL
EN LA SIERRA ECUATORIANA

ANÁLISIS Y PROYECTO DE RECOLONIZACIÓN DENTRO
DE UN ESQUEMA DE REFORMA AGRARIA *

ANÁLISIS DE ESTRUCTURAS

Hacienda, Huasipungo y Mercado Local

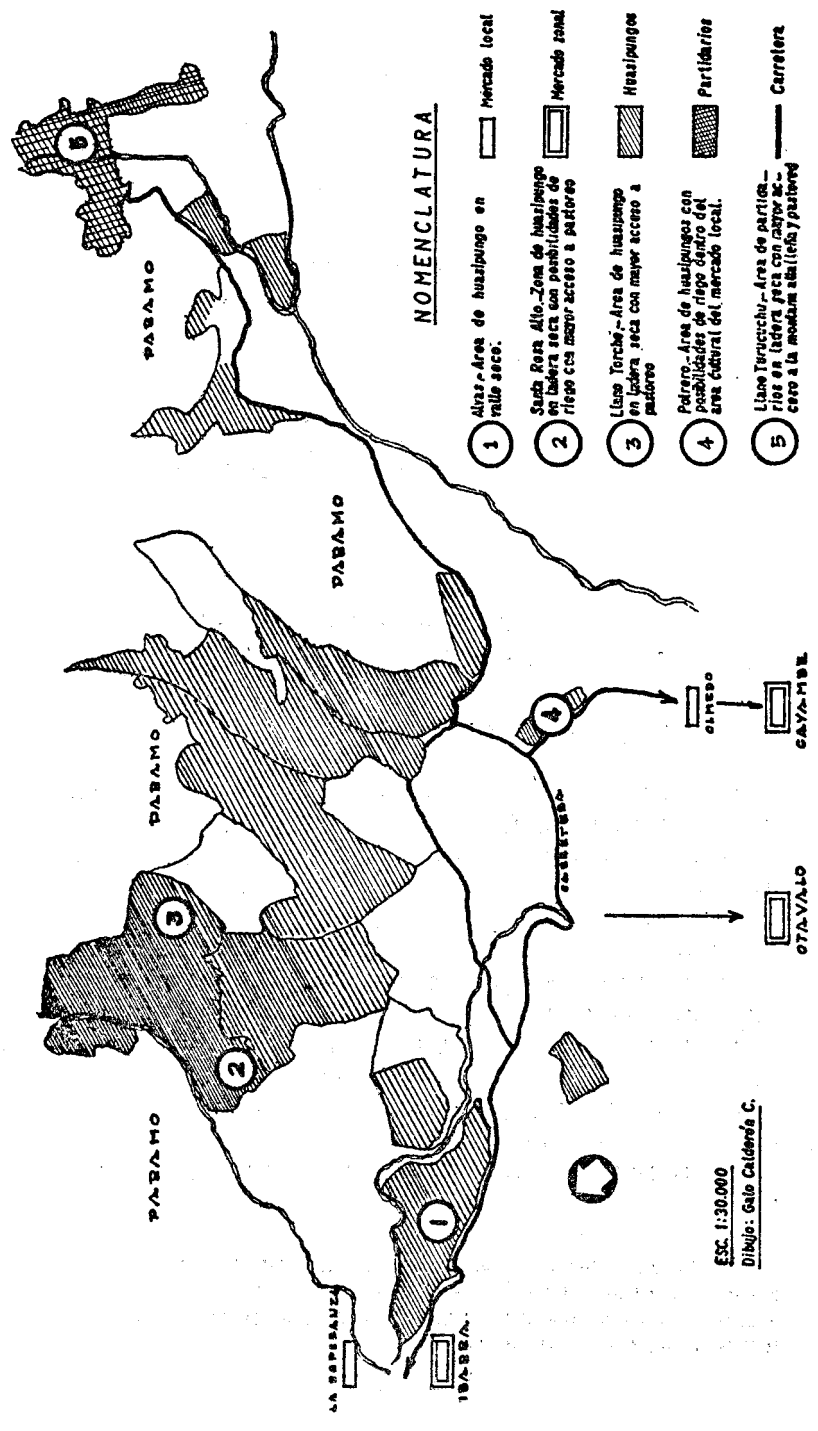
1. *Introducción y Metodología*

No siendo posible una investigación a profundidad en los 133 huasipungos de la hacienda Pesillo —adoptada como representativa de las haciendas estatales en la Sierra del Ecuador— se aplicó una metodología de muestreo, definiendo previamente (con base en los diversos estudios agronómicos y en algunas investigaciones de carácter) cinco áreas representativas.

- a) La del huasipungo en valle seco con acceso a una vía carretable (Cayambe-Olmedo-Ibarra);
- b) la del huasipungo en ladera seca, con posibilidades de riego y con mayor acceso a los campos de pastoreo;
- c) la del huasipungo en ladera seca sin posibilidades de riego, pero con mayor acceso a campos de pastoreo;
- d) la del huasipungo con riego y dentro del área cultural del mercado local, y

* El autor actuó como asesor del Instituto Nal. de Colonización del Gobierno Ecuatoriano (dentro del grupo de asistencia técnica del Fondo Especial de la ONU) y anteriormente lo fue del DAAC del Gobierno de México y del Gobierno de Bolivia, como funcionario de la FAD.

HACIENDA PESILLO DISTRIBUCION DE HUASIPUNGOS Y PARTIDARIOS



ESC. 1:30.000
 Dibujo: Gato Caldera C.

e) la de los partidarios, en ladera seca, con mayor acceso a la montaña alta (posibilidades de pastoreo y recolección de leña). Ver gráfica sobre distribución de huasipungos y partidarios.

El peso de la economía de la oveja en la ordenación del huasipungo (no sólo desde el punto de vista de la reproducción, sino de la obtención de lana y abonos), explica la importancia que se atribuye al acceso a los campos de pastoreo en la determinación de las *áreas representativas* (ya que aquellos constituyen una forma de complementación de la economía del huasipungo). Es posible que en las haciendas estatales (usufructuadas por la Asistencia Social) sea más importante esta fijación de áreas representativas para una investigación de las condiciones estructurales del huasipungo, en razón de que es mayor el peso relativo de las tierras que éste ocupa dentro del marco territorial de la hacienda (el 21.6% de la tierra agrícola de Pesillo) y de que no siempre está relegado a las tierras absolutamente marginales. La localización de una área de huasipungos sobre una vía carretable o sobre la zona de influencia inmediata de un mercado local, explica también el activo proceso de transculturación de la población indígena y su participación en diversas formas de comercio a base de patrones monetarios. En el caso de Pesillo, este mayor acceso al mercado local de población huasipunguera, no sólo ha traído consigo modificaciones ventajosas de los patrones de consumo, sino nuevas formas de dependencia económica y de cuantioso recorte de los ingresos reales; de allí la necesidad de estudiar, no sólo desde el punto de vista de los procesos de comercialización sino de los efectos económicos y sociales sobre el huasipungo, la estructura misma y el sistema de relaciones externas del mercado local.

Dado que el objeto de la investigación de campo no es sólo el de analizar una situación sino el de proyectar una nueva estructura, adecuada al programa de reasentamiento, el análisis ha debido comprender, armónicamente, tres estructuras: la de la hacienda, la del huasipungo y la de los mercados locales (Olmedo) y zonales (Cayambe, Otavalo e Ibarra). La investigación en el mercado local se efectuó con el sentido de descubrir o fijar el sistema de relaciones con la economía del huasipungo (y de los partidarios) y los métodos de penetración en la propia estructura productiva de huasipungueros y partidarios, por medio de no-vísimas formas de aparcería (que aún no habían sido estudiadas en el Ecuador, como la del chaquihuasca).

La investigación en el mercado zonal tuvo por objeto no sólo fijar sus condiciones estructurales, sino llegar al término del proceso en lo que

hace a la comercialización de los productos básicos de Pesillo (hacienda y huasipungos o intermediarios que operan en las propias zonas productoras): cebada, trigo, papas, cebolla, lana, etc. No existiendo estadísticas de precios en los mercados zonales (al mayoreo y al menudeo), era imprescindible llegar a la fijación de niveles de precios (mayoristas y minoristas) por medio de una investigación de muestreo: por este método, fue posible no sólo reconstruir la trama de relaciones que va del productor campesino al consumidor final (en los mercados de Cayamba, Otavalo e Ibarra) sino calcular la forma porcentual de participación en el precio de venta (al consumidor) de los campesinos, los intermediarios y el sector público o fiscal. Esta investigación ha servido para demostrar cuantitativamente, que sería incompleto e ineficiente un proyecto de recolonización de la hacienda (aún suponiendo una solución total de los problemas sociales y agronómicos) que no incluyese una comercialización cooperativa de los productos.

Este concepto económico condujo a definir tres elementos básicos del Proyecto:

a) el de que la cooperativa no debía terminar su actividad en la venta de la leche en el mercado zonal, sino en su industrialización, por medio de la producción de quesos y mantequilla, combinadamente;

b) el de que la comercialización debía buscar la relación directa con los consumidores finales, en los grandes mercados de Quito y Guayaquil;

c) el de que debía comercializarse cooperativamente el producto agrícola de las parcelas familiares (cebada, trigo, cebolla, papas, etc.) e industrializarse cooperativamente uno de los productos básicos de la economía campesina (la lana) por medio de talleres mejorados. Sin ese enfoque de los alcances necesarios de la estructura cooperativa, se correría el riesgo de resolver los problemas en los planos de la explotación, de la tenencia y del ordenamiento social, y de transferir el punto de estrangulamiento de la economía campesina al plano de las relaciones comerciales.

Por medio de una encuesta en instituciones públicas, educacionales y cooperativas de Quito (sobre consumos reales de quesos y mantequilla, de unas ciertas calidades y a unos ciertos precios, y sobre posible adopción de un sistema de relaciones contractuales con la proyectada cooperativa agrícola de Pesillo) se pudo no sólo definir una capacidad de demanda real de cierto tipo de mercado (estatal y cooperativo), sino proyectar una verdadera comercialización de los quesos y la mantequilla, basada en la venta directa al consumidor final (estabilizada por medio de contratos de abastecimiento). La trascendencia de esta forma de proyección consiste

en que no sólo ha de resolverse el problema específico de la comercialización de los productos de la hacienda, sino en que ha de constituir una primera forma del mercado cooperativo (sistema de relaciones-cooperativas. (I).

2. *La estructura social de la hacienda*

Si bien el método de administración directa de la hacienda (por funcionarios de la Asistencia Social) ha hecho variar el cuadro de los cultivos, la intensidad de la explotación y los niveles de productividad (en relación con los que existían en el régimen anterior de arrendamiento), su estructura económica y social es semejante a la de las haciendas privadas de esta región central de la Sierra. A más de los factores limitantes de clima y accidentada topografía, existen otros, de carácter económico y fiscal, que limitan la capacidad productiva de la hacienda estatal: la ausencia de una corriente de crédito y de inversiones —que haga posible la utilización mínima de las áreas aprovechables— y la total dependencia de la cuantía y las modalidades de ejecución del presupuesto público. Siendo necesario describir los factores constitutivos de la estructura social de la hacienda, deberá partirse de un cuadro de la distribución de la tierra —de acuerdo a un sistema de uso— para llegarse a la clasificación de los tipos de trabajadores agrícolas (que están relacionados con formas de tendencia) y los métodos de remuneración laboral.

a) *Cuadro del uso de la tierra*

El sistema de uso de las tierras se basa en esta clasificación:

a) área tradicionalmente agrícola y de potreros (cultivos básicos de cebada, papa, trigo) localizada en la subzona media de la hacienda, entre los 3 000 y los 3 300 metros sobre el nivel del mar y con una extensión aproximada de 1 581 hectáreas: se ha cultivado una superficie promedio que representa el 48% de esta subzona, sobre la que ha descansado el grueso de la capacidad productiva de la hacienda;

b) área de recientes cultivos y pastoreo, situada entre los 3 300 y los 3 700 metros de altura, con 271 hectáreas de superficie y que según la historia cultural de los últimos años ha sido cultivada en un 34.5% (un 65% de potreros, pastos y superficie inaprovechable);

c) área de huasipungo y partidarios (incluyendo a los peones con tierra) que carece de continuidad y se reparte en diversas zonas de la hacienda;

d) área de páramos y de tierras de pastoreo, que no sólo es utilizada por los rebaños de la hacienda, sino que aparece con la peculiaridad de *superficie de complementación del huasipungo, para el pastoreo comunal*;

e) área de montaña alta, para la recolección comunal de leña (huasipungueros y partidarios);

f) área de pastos arrendados a pobladores del mercado local, por mesadas que fluctúan (de acuerdo a la situación de los potreros) entre S/. 30—50 por cabeza de ganado vacuno.

De una superficie conocida de 2 441 hectáreas (no se ha definido la extensión de los páramos) el 60% corresponde al área tradicional de potreros y cultivos, al 11% al área de cultivos recientes, potreros, y zonas no utilizables, y el 22% al área de huasipungueros y partidarios. Las áreas de arrendamiento de pastos de pastoreo y de recolección de leña, están incluidas dentro de las anteriores.

b) *Tipos de trabajadores agrícolas*

Una de las características sociales de la hacienda (estatal o privada) es la autosuficiencia laboral: su estructura está dispuesta para una total satisfacción de las necesidades de trabajo, tanto en las operaciones agrícolas o ganaderas, como en el pastoreo de ovejas, la conservación de la precaria y atrasada infraestructura o las tareas domésticas en la casa de hacienda. Es posible que en este tipo de haciendas estatales —por presión de los sindicatos y la mayor sensibilidad a los cambios políticos— hayan ido desapareciendo, si no las instituciones que caracterizan socialmente la estructura agraria de carácter latifundista y señorial (como el huasipungo), por lo menos algunas formas serviles como la huasica-mía. (II) Este régimen laboral explica varios fenómenos:

i) El de que sólo excepcionalmente se ocupe mano de obra radicada en otras haciendas o en los poblados;

ii) el de que haya ido acumulándose una población de agregados —o “arrimados”— en el marco del huasipungo, tanto en calidad de *partidarios* o *ayudas* del huasipunguero como de “peones libres” que ocupa temporalmente la hacienda;

- iii) el de que se combine el salariado con una forma de tenencia de la tierra y de uso comunal de las zonas de páramos;
- iv) el de que la hacienda utilice las instituciones tradicionales de servicio comunal —como la minga— en las cosechas o en ciertas faenas que suponen un insumo excepcional de fuerza de trabajo. (III)

La primera clasificación de la población trabajadora es, entonces, aquella que se relaciona con este cuadro del asentamiento:

- i) trabajadores no radicados, que participan estacionalmente en la actividad agrícola y que, por lo general, se “arriman” a los huasipungueros y emigran temporalmente a trabajar en otras haciendas (épocas de siembras y cosechas), los llamados “peones libres”.
- ii) trabajadores radicados en la hacienda, por medio del sistema de aparcería o de huasipungo.

La segunda clasificación sirve para determinar los tipos de trabajadores agrícolas:

- i) huasipungueros;
- ii) partidarios o aparceros;
- iii) peones con tierra;
- iv) peones libres (y arrimados del huasipungo);
- v) administradores y ayudantes de la hacienda.

Esta es la *planta laboral* de la hacienda: en el huasipungo, se practica la aparcería por los “arrimados” o por los propios huasipungueros, en favor del “chaquihuasca”. En el capítulo correspondiente a la estructura de la población, se habrá de fijar, cuantitativamente, el peso de los diversos grupos en la economía de la hacienda y del huasipungo.

El huasipunguero es un tipo de trabajador servil que a cambio del usufructo de una parcela y de ciertos servicios (pastoreo en los páramos o en los barbechos, recolección de leña en la montaña alta, suministro de aguas sobrantes, recolección de sobrantes de la cosecha o cucchi, etc.) se obliga a trabajar cuatro días semanales en la hacienda por un “salario marginal” (por debajo de los niveles corrientes del salario agrícola) y a otras prestaciones personales cuyo carácter y extensión varían con las regiones de la Sierra. Es evidente que en las haciendas de la Asistencia Social, sometidas al régimen de administración directa, ha mejorado el nivel de los salarios en dinero (S/. 3 y S/. 3.50 menos de 0.20 de dólar y el sistema de remuneración ha ido acomodándose a las características de un

régimen capitalista de salariado (regularidad en los periodos de entrega del salario, pago efectivo en dinero, eliminación del sistema colonial de las "tarjas" o de las cuentas a cargo de los huasipungueros y partidarios, abolición de las obligaciones personales de las mujeres en la casa de hacienda, establecimiento de algunas prestaciones sociales). En este sentido, puede afirmarse que las condiciones de los huasipungueros de la hacienda Pesillo son más bien de excepción, ya que en la mayoría de las haciendas privadas que mantienen el sistema de huasipungo, el salario no se paga ni semanal ni mensualmente, sino por largos periodos de tres a seis meses y por medio de liquidaciones que efectúan los hacendados, siguiendo la tradición hispano-colonial de la mita: por este método, las pérdidas de animales o de productos son contabilizadas a cargo de los huasipungueros, rebajando a mínimas cuantías el *saldo líquido* del salario semestral o anual. Esta inserción del salario ha hecho confusa la institución del huasipungo, ya que ha ocultado con frecuencia su verdadera naturaleza social: lo cierto es que no tiene semejanzas con el salariado sino en aquellas haciendas en las que efectivamente los pagos se hacen en dinero y en cortos periodos de trabajo —como sucede en las haciendas administradas directamente por la Asistencia Social— ya que desde la época colonial se instituyó una apariencia de salariado. (IV)

Los partidarios son aparceros que reciben tierra y semilla de la hacienda y se reparten el producto con ésta, por iguales partes: en otras haciendas, la proporción es de 60% para éstas y 40% para el aparcerero, variando factores como el suministro de la semilla (bien sea porque no la suministran o porque la dan sólo en préstamo a los partidarios, debiendo devolverla con el producto de la cosecha). Si bien el partidario tiene el derecho de la recolección de leña en la montaña alta (posible explicación de su localización en la hacienda), está obligado a una prestación personal y gratuita de dos días de ayuda al mes, en las tierras de hacienda. En contraste con la población de huasipungueros —que ha estado radicada tradicionalmente en las tierras de hacienda— la de partidarios está originada en migraciones recientes del norte (especialmente de la provincia del Carchi) lo que explica tanto el carácter de esta forma de aparcería como la localización en las áreas periféricas de la hacienda. Su importancia radica en que constituyen un potencial de trabajo —en los términos necesarios para asegurar la autosuficiencia laboral— y en que contribuyen a la economía de la hacienda con la mitad de su producto agrícola. Es posible que en razón de la inmigración reciente de esta población, sus ingresos básicos se originan en la explotación agrícola y en la

recolección de leña en la montaña alta, no en el pastoreo de ovejas o en el trabajo asalariado: de ahí que su status real sea inferior al del huasipunguero.

Los "peones libres" con los trabajadores agrícolas sin radicación territorial en la hacienda y que se contratan eventualmente, sin que se establezca un sistema de relaciones entre esta clase de *trabajador suelto* o *peón sin derechos* y la hacienda. Su categoría es la más baja en el cuadro laboral de la hacienda, ya que carece de tierras, de ocupación constante y está subordinado a dos fuentes de ingreso: las originadas en el trabajo asalariado (de carácter estacional) en la hacienda y en otras haciendas o en la aparcería practicada en tierras del huasipungo. Su forma de asentamiento ha sido la de anexarse a la familia del huasipunguero, como *arrimado* o ayuda. (V) Su participación en las actividades de ayuda mutua y servicio comunal —en el huasipungo, o en otros ligados por vínculos de vecindad o en la hacienda— no le suministran ingresos monetarios.

El trabajo del huasipunguero se clasifica de acuerdo a ciertas actividades especiales que debe efectuar en la economía de la hacienda: *cuentayo* (cuenta y control del ganado en pastoreo), *chacrama* (vigilancia de la chacra), *eracama* (vigilancia de las eras de trigo y cebada, en épocas de cosecha), ovejero, vaquero (cuidado del ganado menor o mayor, en los páramos o en los potreros).

Los mayordomos y ayudantes forman parte del cuadro administrativo de la hacienda.

c) *Formas de arrendamiento*

La hacienda es administrada directamente por la Asistencia Social, pero anteriormente estuvo sujeta al régimen de arrendamiento, por periodos de ocho años. Si bien el régimen de arrendamiento se caracterizó por una explotación más intensiva y mejorada desde el punto de vista agronómico (lo mismo que por una expansión del área utilizada), no modificó en nada la estructura social, ni el status de los trabajadores agrícolas.

Aun dentro del sistema de la administración directa, se ha mantenido la práctica del arrendamiento de los pastos, en mesadas que fluctúan entre los S/. 60.00 por cabeza de ganado vacuno en potreros de ceba y S/.30.00 en potreros de repase de pastos ("repele"). Esta práctica del arrendamiento de pastos permite el mantenimiento de su rebaño de 150 cabezas de ganado vacuno por los habitantes del mercado local (Olmedo).

d) *Sistema de remuneración y servicios comunales*

La hacienda practica dos sistemas de remuneración del trabajo: el definitivamente salarial (basado en los pagos en dinero, pero cercano a niveles marginales) y el que combina un salario monetario con el usufructo del huasipungo y los derechos de cucchi, recolección de leña, pastoreo en las tierras de páramo y servicio de aguas sobrantes. La primera forma se practica con los "peones libres" o con el personal de mayordomos y ayudantes de la hacienda, si bien los niveles de remuneración están por debajo del salario agrícola en vigencia, hasta en un 50% (los jornaleros ganan salarios de S/. 4.00 y el nivel legal es de S/. 8.00). Desde luego, este es el resultado del régimen de autosuficiencia laboral y de la inexistencia de un mercado rural del trabajo.

El huasipunguero es un asalariado sólo en el sentido restringido de las haciendas de estructura hispano-colonial: el nivel de la remuneración continúa siendo muy bajo, estático y segregado del mecanismo nacional de los salarios; existe una obligación de trabajo en las tierras de hacienda, por cuatro días semanales durante todo el año (con una remuneración marginal), más otras prestaciones personales sin remuneración monetaria (como la de prestar ayuda en ciertas actividades o la de suministrar servicio a la casa de hacienda); no existe periodicidad en el pago de los salarios o éste se efectúa en largos periodos de tiempo (tres, seis, doce meses) y dentro del sistema tradicional de la raya (cuenta de las haciendas a cargo de los huasipungueros y peones, por suministro de granos, pérdidas de ganado, etc.); usufructo de una parcela que fluctúa entre dos y cuatro hectáreas (2.78 ha. es el promedio de la muestra) no tanto como método de remuneración del trabajo como de arraigo tradicional dentro del marco de la hacienda. El hecho de que en esta hacienda estatal se paguen los salarios por periodos mensuales, ha servido para activar la incorporación de los huasipungueros a la economía monetaria.

Los servicios comunales, dentro de la hacienda, se prestan por medio de la institución quechua de la minga, revistiendo ésta los mismos caracteres que dentro del huasipungo. Éste ha sido un método de trabajo de uso muy frecuente en economías con bajos e inestables niveles de circulación monetaria y en comunidades rurales que no se han desprendido de las tradiciones indígenas de la ayuda mutua. Pero mientras en el huasipungo (lo mismo que en la comunidad indígena por fuera del marco de la hacienda) es una necesidad derivada de los escasos ingresos monetarios (estableciéndose un sistema de contraprestaciones de trabajo), en

la hacienda es un método de rebajar costos, de evitar pagos en dinero y de conservar, en su provecho, una tradición de servicio comunal. No es común la diferenciación (que se observa en casi todas las naciones latino-americanas con poblaciones indígenas) entre la institución de la *mano prestada* (fundamentada en la contraprestación de servicios, esto es, en la aplicación de un principio de ayuda mutua) y la del servicio comunal (como la minga) que no tiene compensación monetaria ni de trabajo.

e) *Sistema de compensaciones laborales* (extra-monetarias)

En el caso de huasipunguero, la actividad laboral tiende a compensarse por medio del usufructo de la parcela, la recolección de paja y de sobrantes en las cosechas o cucchi, la recolección de leña en la montaña alta y el pastoreo en las tierras de páramos. O sea que, la economía del huasipunguero está entroncada a las áreas de pastoreo de ovejas y de suministro de leña: en algunas haciendas, el pastoreo de ovejas le ha impuesto al huasipunguero la carga de suministrar gratuitamente el estiércol al hacendado para el abono de las tierras destinadas al cultivo de papas, lo que representa una contribución anual de más de S/. 1.197.00 por hectárea (a precios de 1962), o sea el equivalente a 399 jornadas de trabajo. (VI)

La compensación de "servicio de aguas sobrantes" sólo puede beneficiar a una pequeña área de huasipungos, por la precariedad de los sistemas de riego: pero el área beneficiada ha logrado sustituir algunos de los cultivos tradicionales por otros de elevados rendimientos, como el de la cebolla, mostrando la permeabilidad de las comunidades indígenas a los procesos de cambio. Esta posibilidad de nuevos cultivos se ha tomado en cuenta en la estimación de los ingresos del huasipungo.

En el caso de los partidarios, la compensación laboral más importante es la recolección de paja y de leña en la montaña alta. Son, en consecuencia, aparceros que necesitan complementar el ingreso agrícola (el 50% del obtenido en una parcela de menos de 3 ha.) con prácticas puramente recolectoras.

En la práctica de mingas (en las que se emplean huasipungueros, arriados, peones libres y partidarios) la única compensación es la comida en el día del trabajo (siembras, cosechas, etc.).

f) *Administración*

No se intenta hacer un análisis de la economicidad de la empresa, sino medir el peso de la planta administrativa, en la estructura del gasto laboral:

<i>Gasto mensual en 1962</i>	<i>Sucres</i>	<i>%</i>
Alta planta administrativa (formada por el administrador, un sub-administrador, un escribiente y un enfermero)	6 750.00	34.64
Planta de ayudantes y jornaleros ocasionales	3 915.00	20.09
Planta de huasipungueros, peones y trabajadores ocasionales	8 820.00	45.27

Descontado el personal de peones, ordeñadores, trabajadores agrícolas permanentes y ocasionales, se obtendría el resultado de que las 133 familias de huasipungueros sólo obtienen el 38% de los gastos laborales de la hacienda, frente al 34.64% que corresponden a la planta superior de cuatro empleados y al 20% que perciben 11 ayudantes y trabajadores agrícolas especiales y 2 jornaleros ocasionales. Definiendo tres estratos laborales (el alto de la administración, el medio de los ayudantes y cierto tipo de trabajadores especiales y el bajo de huasipungueros y arrimados) podría llegarse a la siguiente distribución porcentual de los gastos laborales de la hacienda:

	<i>Gasto laboral Distribución</i>	<i>Personal total Porcentual</i>
Estrato alto laboral	34.64%	2.5%
Estrato medio	27.36%	14.5%
Estrato bajo	38.00%	83.0%

La proporción en que participa el estrato alto en el gasto laboral de la hacienda es mucho mayor, si se considera que es el único afiliado a la Caja de Previsión Social y que por la vía de los servicios que esta Institución presta, está en capacidad de aumentar sus ingresos reales. Esta notable distancia entre el nivel de los huasipungueros y el de la alta planta administrativa, define bien el carácter de este tipo de hacienda: y de ahí que mientras el 2.5% del personal obtiene el 35% del gasto laboral de la empresa, el 83% del personal apenas participa en el 38% de este gasto (VII).

PLANTA DEL HUASIPUNGO TIPO

PROMEDIOS DE INVESTIGACION DE CAMPO



Sup total 2,78 Has

ECONOMIA DE LOS ANIMALES DOMESTICOS	
PRODUCTO ANUAL DE	UNIDADES VIVANES
	ESTERMINES CASAS
GALLINAS	7
CERDOS	3
CUYES	28
	83


ECONOMIA DE LA OVEJA	
PRODUCTO BASICO DEL REBAÑO DE	KILOS
LANA	19'09
ESTIERCOI	3550'00

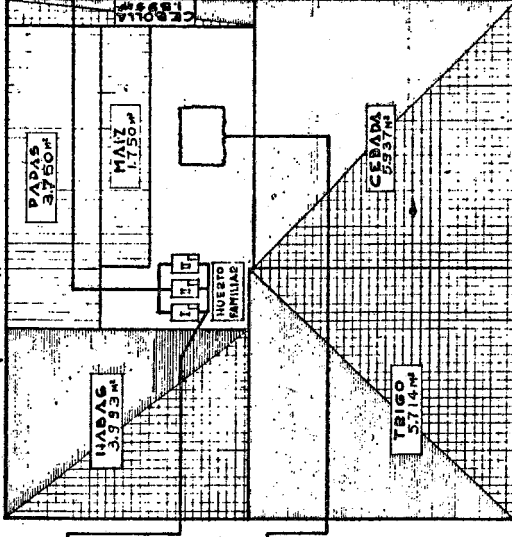
FRECUENCIAS DE LOS CULTIVOS

CEBADA	100%
TRIGO	90 "
HABA	82,5 "
CEBOLLA	80 "
PAJAS	25 "
MAIZ	20 "

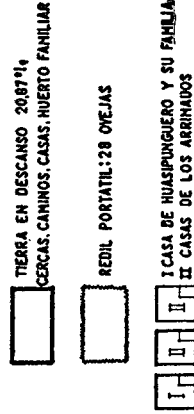
	TIERRA CULTIVADA 79,19%
	CEBADA, TRIGO, HABA, CEBOLLA

PARTE DEL AREA CULTIVADA (50% DE CULTIVOS CORRESPONDIENTE AL CHAGORIASCA)
CEBADA, TRIGO, HABA, CEBOLLA.

	CULTIVOS DE MENOR FRECUENCIA MAIZ, PAJAS
---	---



Sup. cultivada 2,2 Has



POBLACION	
11 HABITANTES:	
1 HUASIPUNGUERO	
1 MUJER	
2 HIJOS	
7 ARRRIADOS :	{ 9 ADULTOS 2 NIÑOS

DISTRIBUCION DE LA OCUPACION REAL DE LA FUERZA DE TRABAJO.	
JORNADAS TRABAJADAS: 506 AL AÑO	
EN LA HACIENDA	39,57%
EN EL HUASIPUNGO	25,50%
EN RISTORE EN TIERRAS DE HACIENDA	19,50%
EN HINGAS EN EL HUASIPUNGO	0,39 "
EN HINGAS EN OTROS HUASIPUNGOS	0,39 "
EN JORNADAS DE ARRRIADOS EN OTRAS HOGAS	14,24 "

CAPACIDAD POTENCIAL DE TRABAJO: 1.849 JORNADAS ANUALES
OCUPACION REAL: 2736%, DEL POTENCIAL DE TRABAJO
PORCENTAJE DE DESOCUPACION: 72,63%

3. La estructura de la población del huasipungo

a) Volumen y composición

La población total de la hacienda puede estimarse en 1 613 personas, aceptando la siguiente agrupación familiar;

133 familias de huasipungueros (promedio de 11 personas, incluyendo la población de arrimados).

16 familias de partidarios (promedio de 6 personas)

9 familias de peones con tierra (promedio de 6 personas)

158 familias.

Esta población depende de la explotación de 527 ha. (incluyendo 15 ha. ocupadas por asalariados de la hacienda), lo que da un promedio de 3.7 ha. por familia y sólo 0.3 ha. por habitante. Algunas investigaciones han arrojado una población adulta de 69.2% del total, una población en edad escolar que representa el 16.4% y una menor de seis años del 14.4%. El elevado porcentaje de población adulta se explica por el peso de los "arrimados" dentro de la estructura demográfica del huasipungo.

Pese a que la población en edad escolar (6 a 14 años) es sobre la que descansa la actividad de mayor permanencia dentro del ciclo anual (como es el pastoreo de ovejas), se observa el hecho sorprendente de que calculándose dicha población en 246 personas, aproximadamente, concurren a la escuela mixta de la hacienda 128 alumnos o sea, el 52% de esa población y el porcentaje de deserción escolar (del primero al sexto grado) sólo alcanza al 50%. (Esa deserción tiene la peculiaridad —muy importante desde el punto de vista práctico y cultural— de que se efectúa entre el 4º y el 6º grado de la escuela primaria, en razón de que los niños son empleados como pastores y *cuentayos*). De 128 alumnos, sólo hay un 27% de mujeres: en haciendas estatales vecinas (como San Pablo Urco) es mayor el porcentaje de mujeres, posiblemente por la mayor ocupación de los niños en las labores agrícolas y de pastoreo.

En las áreas representativas investigadas, se definió un huasipungo tipo con una población promedio de 11 personas, como sigue:

3 varones adultos (el huasipunguero y dos arrimados, familiares suyos).

3 mujeres adultas (la del huasipunguero y de los arrimados).

1 familiar que es padre o madre del huasipunguero, en condición de arrimado.

2 niños en edad escolar (y que participan en el pastoreo de ovejas y en algunas prácticas recolectoras).

2 niños menores de 6 años de edad.

b) *La familia ampliada del huasipungo*

Esta población no está distribuida en diversos grupos familiares (la del huasipunguero y la de los parientes arrimados) sino que constituyen una familia "ampliada": en muchos casos, los arrimados son hermanos del huasipunguero que carecen de tierra propia (ya que la hacienda no amplía la superficie de huasipungos en la medida del crecimiento demográfico). El entrelazamiento de labores —dentro de la economía del huasipungo y la estrecha solidaridad existente dentro de esta pequeña comunidad rural, explica y sustenta la trama de este tipo de familia. La vivienda está constituida por una planta continua de tres casas en promedio por huasipungo (con dos habitaciones cada una y una construcción de barro con techo de paja).

En las mingas (o actividades de ayuda mutua efectuadas dentro del huasipungo, en otros huasipungos o dentro de la economía del latifundio) participa toda la familia ampliada. Los arrimados pueden obtener tres clases de ingreso: como asalariados —en el jornaleo temporal en haciendas del área— como chaquihuascas o como aparceros del huasipungo.

Dada esta estructura familiar y económica del huasipungo, un proyecto de reasentamiento debe tomar en cuenta esta masa de trabajadores arrimados (aun cuando no tenga una relación directa con la hacienda) y la necesidad de ocupar productivamente este potencial de trabajo (tanto en las labores agrícolas y pecuarias, como en las instalaciones industriales y en las artesanías).

c) *Los arrimados*

La población de arrimados es probablemente de 931 personas (partiendo de los promedios de la muestra estadística) o sea, el 58% de la población total de la hacienda (menos el personal de la planta administrativa) y el 60% de la población ligada al marco del huasipungo. Estas estimaciones suponen el que la población de arrimados se concreta exclusivamente, en el área del huasipungo y no en áreas de ocupación re-

ciente (como las de los partidarios y los “peones con tierra”). El hecho de que la mitad de la población de la hacienda esté constituida por arriados —esto es, por trabajadores sin tierras y sin ocupación permanente dentro del marco de la hacienda y cuyas posibilidades de trabajo y de vida gravitan casi exclusivamente sobre la economía del huasipungo— ha aumentado peligrosamente la presión sobre la tierra, disminuyendo las posibilidades de mejoramiento de los patrones de vida. De otra parte, este potencial de trabajo no sólo asegura la autosuficiencia laboral de la hacienda, sino que opera como una fuerza de degradación o estabilización de los bajos salarios. Los únicos mecanismos defensivos están constituidos por las migraciones temporales (siembras y cosechas en otras haciendas) que no pasan de tres meses en el año. Este proceso de radicación de los arriados (en huasipungos que no llegan en promedio a 3 ha. y en haciendas cuya demanda de trabajo no excede ordinariamente a una oferta representada por los huasipungueros y partidarios) sólo puede explicarse por la inexistencia de un mercado rural de trabajo (como es característico de este tipo de estructura agraria) y por el débil proceso nacional de industrialización. Si bien es cierto que las migraciones de carácter permanente han ascendido en el Ecuador a 1.26 millones de personas en la década 1950-60 (movimiento equivalente a 166 000 personas y 33 000 familias por año) y que provincias como la de Imbabura exhiben los más elevados coeficientes de migración neta (el 14.3%), como efecto de la presión demográfica y de la carencia de tierras, las formas de *asentamiento indirecto* —como la de los arriados— constituyen un elemento de retención de la población campesina en una cierta área regional. En estas circunstancias, las migraciones estacionales de trabajadores se efectúan dentro del marco espacial de esas áreas.

O sea que la estructura del huasipungo debe soportar la presión de tres estratos:

- i) el constituido por el huasipunguero y su familia (en el estricto sentido);
- ii) el de los arriados y sus familias (familia ampliada);
- iii) el de los chaquihuascas o intermediarios (pertenecientes al mercado local) que comparten las cosechas básicas de los huasipungueros y los transforman en partidarios suyos.

La existencia de este cuantioso potencial de trabajo, si bien complica el problema del reasentamiento, crea la posibilidad de que la propia po-

blación de la hacienda suministre la mano de obra adicional requerida para algunas obras de infraestructura, lo mismo que para las instalaciones de procesamiento industrial de la leche, la lana, etc.

4. LA ECONOMÍA DEL TRABAJO

a) *Potencial de trabajo*

El huasipungo dispone de una potencial de trabajo de 1 849 jornadas anuales, aceptando la estructura demográfica y laboral ya descrita:¹

i) Jornadas-año de varones adultos: 287 potencial de trabajo en el año 1 435 jornadas.

ii). jornadas-año de mujeres adultas: 72 potencial de trabajo en el año 216 jornadas.

iii) jornadas-año de niños (edad escolar): 99 potencial de trabajo en el año 198 jornadas.

O sea que si se estima en 506 la suma total de jornadas trabajadas anualmente por la familia ampliada del huasipungo, se obtendría un porcentaje de ocupación real de la fuerza de trabajo de sólo el 27.36%.²

Éste es un aspecto de la estructura agraria —de la hacienda y del huasipungo— que generalmente se desestima, por la falta de análisis de la potencialidad demográfica y de los insumos reales de mano de obra dentro de la *economía total de la hacienda* (la que comprende a la hacienda como empresa y a las economías de los huasipungueros y partidarios): los resultados de la encuesta señalan el fenómeno de que casi las tres cuartas partes del potencial de trabajo permanece sin ocupación. Las 133 familias huasipungueras dispondrían de un potencial de trabajo que asciende a 245 917 jornadas por año.

¹ La estimación sólo comprende las jornadas trabajadas en actividades agrícolas y pecuarias. En el Apéndice N° 1, ver los elementos de cálculo del potencial anual de trabajo, dentro del huasipungo.

² En esta estimación, no sólo se computan las jornadas trabajadas en la hacienda y en el huasipungo, sino las trabajadas en otros huasipungos y en otras haciendas.

b) *Ocupación real de la fuerza de trabajo*

La ocupación real de la fuerza de trabajo residente en el huasipungo, asciende a 506 jornadas anuales, de las que sólo el 39.52% corresponden a la hacienda y el 46.24% a la economía del huasipungo (explotación y pastoreo de ovejas). Sólo en un 14.24% esta ocupación corresponde al trabajo de los arrimados, en otras haciendas. Esta estructura de la ocupación real de la fuerza de trabajo, demuestra que casi la mitad de las jornadas trabajadas corresponden a la economía del huasipungo o sea que éste —con un promedio de 2.2 hectáreas cultivadas y un rebaño promedio de 28 ovejas— es la más importante fuente de ocupación (aun cuando suministre muy bajos ingresos reales, no sólo como efecto de la baja productividad por hectárea y por trabajador, como por la interferencia del chaqui huasca). Otro hecho que se deduce de este análisis, es la escasa importancia cuantitativa de la ocupación estacional en otras haciendas, ya que apenas sobrepasa el nivel de una décima parte de las jornadas trabajadas.

. DISTRIBUCIÓN DE LA OCUPACIÓN REAL DE LA FUERZA
DE TRABAJO

(FAMILIA AMPLIADA DE UN HUASIPUNGO-TIPO DE LA HACIENDA)

<i>Labores agropecuarias</i>	<i>Número de jornadas por año</i>	<i>Distribución porcentual</i>
En hacienda ³	200	39.52%
En otras haciendas ⁴	72	14.24
(trabajo de arrimados)		
En huasipungo	129	25.50
En pastoreo ⁵	99	19.56
En mingas en el huasipungo	3	0.59
En mingas en otros huasipungos	3	0.59
TOTALES	506	100.00%

Casi como un 40% depende la fuerza de trabajo del huasipungo de la capacidad ocupacional de la hacienda: pero si se tiene en cuenta que es el huasipunguero el único trabajador ocupado habitualmente en la eco-

³ A razón de 4 jornadas semanales, para el huasipunguero, con una duración diaria de seis horas y una remuneración semanal de S/. 12.00.

⁴ Trabajo de arrimados, exclusivamente: emigran por tres meses a otras haciendas, generalmente dentro del área regional.

⁵ Trabajo de un niño en edad escolar.

nomía de la hacienda, el porcentaje de ocupación en ésta se eleva al 70% en relación con las jornadas trabajadas durante el año.

c) *El grado de desocupación de la fuerza de trabajo*

La reducida magnitud del huasipungo y la acumulación de familiares "arrimados" dentro de su estrecho marco, ha agudizado el problema de la desocupación de la fuerza campesina de trabajo. De otra parte, la necesidad de utilizar la lana en la adquisición por trueque de algunos elementos básicos de consumo (como la sal, el kerosene, la panela) en la propia zona de producción, ha traído consigo la total desaparición de la industria doméstica del tejido. Y manteniéndose en la región la estructura clásica de la hacienda (con muy pocas excepciones, como la de Zuleta) no puede hablarse de un mercado rural de trabajo, ni de una capacidad ocupacional de las empresas agrícolas adecuada a este decrecimiento demográfico. Tampoco en los mercados zonales (como los de Cayambe, Otavalo e Ibarra, en las pequeñas industrias, las artesanías y los servicios) existe capacidad de ocupación de esta población de arrimados a los huasipungos. La única posibilidad de ocupación es la generada en los ciclos de siembra y cosecha (particularmente en el cave de papas) en algunas haciendas. De ahí que, contabilizadas las diversas ocupaciones de la mano de obra residente en el huasipungo, el porcentaje de desocupación alcance al 72.63% o sea, casi las tres cuartas partes del potencial de trabajo.

d) *La división familiar del trabajo*

Dentro del huasipungo, se mantiene la división tradicional del trabajo: el huasipunguero se ocupa en las labores agrícolas y pecuarias de la hacienda, durante cuatro días a la semana, dedicando dos días a la explotación de su huasipungo, con la ayuda de los varones arrimados; las mujeres trabajan en los oficios domésticos, lo mismo que en el cuidado de los animales y participan en las siembras y las cosechas (especialmente en el cave de papas y en el procesamiento y trilla de los granos;⁶ los niños en edad escolar pastorean los rebaños de ovejas y eventualmente

⁶ En la contabilización de las jornadas trabajadas y en la estimación del potencial de trabajo de la población residente en el huasipungo, sólo se han tomado en cuenta las labores agrícolas realizadas por las mujeres adultas.

desempeñan el oficio de "cuentayos" del ganado de la hacienda; los huasipungueros y los arrimados efectúan la recolección de leña en la montaña alta, ocupando en esta operación por lo menos una jornada semanal de trabajo.

Este régimen familiar de trabajo tiene algunas modificaciones en el caso de los partidarios, por cuanto éstos no son asalariados permanentes de la hacienda ni tienen la "ayuda" de los arrimados, y necesitan emplear aproximadamente dos jornadas semanales de trabajo en la recolección de leña y en su conducción al mercado local (ya que para éstos la leña es uno de los pocos elementos de comercialización).

La venta de la lana sucia a los comerciantes indígenas otavaleños que acuden a las propias zonas de producción y que por este método aseguran un mayor y más barato abastecimiento de sus talleres textiles (encargándose de la esquila de las ovejas y canjeando la lana por artículos de consumo doméstico), ha hecho desaparecer una actividad propia de la mujer indígena, como era el lavado, escarmenado e hilado de la lana.

Tanto el huasipunguero como los arrimados varones, se ocupan en la recolección de paja para los cambios periódicos de los techos de las casas.

Las mujeres y los niños participan en el chucchi o recolección de los sobrantes de las cosechas (papas, cebada, trigo) en la hacienda.

e) *Las migraciones*

En la hacienda se han producido dos tipos de migraciones: uno de carácter definitivo y otro de naturaleza estacional. El movimiento definitivo ha sido inmigrante, originado en la instalación de trabajadores carchenses en zonas periféricas de la hacienda, en calidad de partidarios. Este aporte demográfico ha roto, en una cierta medida, el sistema tradicional de autosuficiencia laboral y sólo se explica por la concurrencia de estos factores: el tratarse de haciendas estatales, explotadas intensivamente por arrendatarios que extendieron el área aprovechada y aumentaron la demanda estacional de mano de obra; el localizarse los campesinos inmigrantes en áreas periféricas y antes no cultivadas de la hacienda; y, el aumentar el producto bruto de ésta (por concepto de participación en las cosechas obtenidas por el sistema de aparcería).

Los movimientos estacionales son emigratorios, se limitan a las haciendas de la región y son alimentados, exclusivamente, por los peones "arrimados" al huasipungo. Para esta población laboral, esas 72 jornadas anuales

trabajadas en otras haciendas, representan la única ocupación que genera ingresos monetarios. La ocupación en el huasipungo del peón arrimado, puede tener una de estas modalidades:

- i) la de "ayuda" del huasipunguero (lo que no genera una participación especial y cuantificada en el producto, sino que es una compensación económica por su residencia en la parcela);
- ii) la de "partidario" en la tierra del huasipunguero (repartiéndose con éste la cosecha obtenida); y,
- iii) la de "chaquihuasca" (cuando suministra avances monetarios y en especie al huasipunguero, en las condiciones descritas para este sistema).

Es posible que pese al exiguo producto por trabajador agrícola y por habitante del huasipungo, esta trama de relaciones haya operado como un mecanismo de retención demográfica, cerrando el paso a las migraciones definitivas (intrarregionales —entre provincias de la Sierra— e interregionales, de la Sierra a la Costa).

f) *El papel de la ayuda mutua y el servicio comunal*

Toda la población adulta participa con su trabajo en las siembras y en las cosechas, por medio del sistema tradicional de la minga. La reducida magnitud del huasipungo y la creciente densidad de población a él vinculada, ha tenido como efecto la disminución del número de mingas efectuadas en el año con fines agrícolas: pero esta reducción numérica no debe interpretarse como una pérdida de la importancia cualitativa de esta institución de ayuda comunal.

Es necesario diferenciar dos aspectos de la minga, no sólo desde el punto de su naturaleza sociológica sino de su valor práctico en un proyecto de reordenación social;

- i) la minga como forma o expresión de la ayuda mutua; y,
- ii) como forma de servicio comunal.

La primera forma es la que se practica en la economía del huasipungo y tiene el alcance de la "mano prestada": su carácter es el de una cooperación en el trabajo (en aquellas tareas que exigen abundancia de mano de obra, como en las siembras y cosechas, en la construcción y refacción de viviendas, etc.), inspirada en principios de ayuda mutua y de

contraprestación de servicios. Este sentido de la contraprestación es el que desaparece en la segunda forma: la del servicio comunal, utilizada preferentemente por las haciendas, por la Iglesia y por las instituciones públicas. Su naturaleza es semejante a la de la *mita* en la economía hispano-colonial. La importancia económica de esta institución (en las provincias centro-norteñas del Ecuador) puede medirse por el hecho de que es la forma preferente de construcción de caminos vecinales y diversas obras públicas.

5. LA ESTRUCTURA DEL HUASIPUNGO

(Ver gráfica Planta del Huasipungo Tipo-Promedios de investigaciones de campo.)

a) *La posición del huasipungo en la hacienda*

En tesis general, el huasipungo ocupa las tierras marginales de la hacienda, generalmente en las laderas erosionables y en las que debe practicarse una agricultura de temporal. Sólo excepcionalmente puede el huasipungo disponer de sobrantes de agua. En la hacienda Pesillo, es posible que los huasipungueros hayan mejorado su localización dentro de la hacienda (en relación con las vías de acceso y con las posibilidades de riego) así como la proporción de tierra aprovechable de ésta que han ocupado (casi el 22%).

Es posible que se haya efectuado una relocalización de los huasipungos, después de la nacionalización de los bienes territoriales pertenecientes a las comunidades eclesíásticas (a principios del siglo) y de la expansión del área de cultivo efectuada por la última empresa arrendataria de la hacienda: en este nuevo proceso de reacomodo, es probable que haya mejorado la dotación territorial del huasipungo y su localización, quedando los partidarios relegados a las áreas marginales.

El huasipungo debe definirse como un sistema de salariado (particularmente en el caso de las haciendas que pagan salarios en dinero, aún cuando éstos tengan un carácter marginal) combinado con un sistema de tenencia de la tierra dentro de la estructura latifundista (en cuanto su producto condiciona una economía de subsistencia). En el 48% de los huasipungos del país, el salario es inferior al nivel de los S/. 3/4.00 y la forma de pago se ajusta a largos periodos y al sistema tradicional de la raya.

b) *Unidades de tenencia*

Partiendo del total de tierras asignadas a los huasipungos en la contabilidad de la hacienda (que posiblemente computan algunas tierras ya inaprovechables o francamente marginales) el promedio de las unidades de tenencia es de 3.6 ha. por huasipungo y de 3.1 ha. incluyendo a los partidarios y a los peones con tierra. Éste es un promedio que al parecer rebasa las magnitudes medias del huasipungo en las haciendas de la Sierra, las que algunos investigadores han fijado en menos de una hectárea.⁷

En las haciendas estatales como Aychapichi, en la provincia de Pichincha, el promedio de las unidades de tenencia alcanza a 4.8 hectáreas, que sería uno de los más altos del país.

En la muestra estadística (basada en la selección previa de áreas representativas) el promedio de la unidad de tenencia es de 2.78 hectáreas, siendo de 2.2 ha. la extensión promedio cultivada (o sea, un coeficiente de uso de la tierra, de cerca del 80%). Esta disponibilidad de tierra, arroja un promedio de 0.25 ha. por habitante (en relación hombre-tierra dentro del marco del huasipungo).

c) *El uso de la tierra*

La tierra en el huasipungo se distribuye porcentualmente, el 80% para el cultivo y el 20% para el descanso (incluyendo cercas, caminos y huerto familiar y casas), ya que se practica, aunque rudimentariamente una agricultura de rotación. Los terrenos de ladera se defienden elementalmente de la erosión por medio de cinturones de pastos, de pencas o de trincheras y el mejoramiento del suelo se efectúa por medio de la utilización del redil portátil (de 28 ovejas en promedio) con una producción anual de 5.5 toneladas de abono).

Dentro de la superficie cultivada de 2.2 ha., la mayor frecuencia corresponde a los cultivos de cebada, trigo y haba, y la menor frecuencia a los cultivos de cebolla, papas y maíz. La frecuencia de la cebada es del 100%, en el sentido de que se cultiva permanentemente en el huasipungo (posiblemente como efecto de su más fácil comercialización y de las necesidades domésticas de consumo), si bien va ocupando parcelas en que se

⁷ Instituto Ecuatoriano de Antropología y Geografía. El Huasipungo, A. Costales, Revista de la Universidad Central, 1962.

han cultivado papas y habas. El cultivo de trigo sigue en el orden de frecuencia, lo mismo que las papas (cuya frecuencia está limitada por las necesidades de preparación y abonamiento del suelo) y las habas (cuyo papel es doblemente importante, en los consumos domésticos y en el mejoramiento de las tierras).

El siguiente podría señalarse como el cuadro ejemplar de la distribución de cultivos en la superficie explotada del huasipungo-tipo:

Superficie media, en metros cuadrados	22 735	<i>Distribución porcentual</i>
Cultivo de cebada	5 937	26.0%
Cultivo de trigo	5 724	25.0
Cultivo de habas	3 993	17.5
Cultivo de papas	3 750	16.5
Cultivo de cebolla	1 591	7.0
Cultivo de maíz	1 750	8.0

Dentro de este régimen de explotación intensiva del suelo, ha sido fundamental el juego de estos factores: *a)* la existencia del rebaño de ovejas (pastoreo en las tierras de páramo o en barbecho) con una capacidad de abonar totalmente una unidad de explotación de 3.6 ha. cada 4.6 años; *b)* un régimen de rotación que combina el cultivo de granos con el de habas y papas (de acuerdo a las posibilidades de abono); *c)* la destinación de una quinta parte de la tierra, aproximadamente, al descanso; *d)* la introducción de cultivos de elevada productividad como el de la cebolla, en donde es posible el uso de aguas sobrantes. Es posible aceptar una masa total de abonos animales de más de 6 toneladas (ovejas, cuyes, cerdos, aves de corral) producidos anualmente en el huasipungo, con lo que sería posible abonar totalmente la superficie cultivada en periodos aproximados de tres años: éste es, indudablemente, uno de los más firmes soportes de la explotación agrícola en el huasipungo y se basa en la combinación del uso de la tierra con la pequeña ganadería y los animales domésticos.

d) *El uso del agua*

Se han señalado como los dos más poderosos factores limitantes de la capacidad productiva de los huasipungos de Pesillo, la escasez o casi total ausencia de las aguas de riego y la localización en laderas de fuertes pendientes y fácil erosionamiento. En el área de calle seco, la falta de riego ha impedido la sustitución de los cultivos tradicionales por otros

de elevada productividad, como ha ocurrido en el área con posibilidades de riego y acceso al mercado local (en la que se ha desarrollado la agricultura más intensiva y de una más elevada productividad por hectárea y por trabajador). El carácter rudimentario de los métodos de riego utilizados, son efecto de su precariedad en la economía del huasipungo.

e) *Los animales de trabajo*

En el huasipungo tipo, figuran dos bueyes en el activo de los animales de trabajo: posiblemente éste sea un promedio más elevado que el correspondiente a los 133 huasipungos, ya que ni se dispone de una suficiente cantidad de forrajes, ni es corriente el conservar los animales de trabajo durante todo el ciclo anual. En algunos huasipungos, el activo de animales de trabajo está acrecentado con caballos y asnos, destinados al transporte de personas, a la carga de leña desde la montaña alta, la trilla de granos, etc. En la economía de este tipo de minifundio, es fundamental el papel que desempeña la masa de animales en el suministro de abonos, (tanto los domésticos como las ovejas y los animales de trabajo) ya que sin ella sería físicamente imposible la conservación de la capacidad productiva del suelo. Este hecho explica la persistencia de los campesinos en el mantenimiento de un activo ganadero por encima de la capacidad ordinaria de sustentación de los huasipungos y por encima de las necesidades de trabajo con los animales. Pese a que una parte de los cultivos de cebada tiene una destinación forrajera y de que en la economía campesina se utilizan estrictamente los desperdicios de la cosecha, la conservación del activo ganadero sería imposible sin el recurso del pastoreo en las tierras de hacienda y sin la recolección en éstas de los desperdicios de cosechas.

f) *El pastoreo de ovejas*

La economía de la oveja es el más importante elemento de complementación del huasipungo, tanto desde el punto de vista de la obtención de abonos como de los suministros de lana y carne. La base de esta economía es la existencia de las tierras de páramo —sobre la cuota de los 3 500 metros— que tradicionalmente se han destinado al pastoreo, tanto de los rebaños de la hacienda como de los huasipungueros. Lo que equi-

vale a decir que la economía del huasipungo es un complejo agrícola-ganadero que no sólo se fundamenta en la parcela destinada al cultivo, sino en la participación —como socio comunal— en las tierras de pastoreo. Este elemento estructural es de enorme importancia práctica, ya que si el huasipunguero recibiese en propiedad la parcela y perdiese el acceso tradicional a las tierras de pastoreo de ovejas, estaría fraccionando su base estructural y quebrando el equilibrio de su actividad agrícola y pecuaria. De ahí que en la proyección de un nuevo ordenamiento, deba buscarse la estabilidad de la economía de la oveja, no sólo por el aspecto del mejoramiento cualitativo del rebaño, sino por los relacionados con el procesamiento industrial de la lana y la comercialización de los productos textiles.

El hecho de que el rebaño de ovejas desempeñe una función tan vital en la sustentación del minifundio, ha llevado al pastoreo indiscriminado en las tierras de páramo y al denudamiento de muchos suelos aprovechables de la hacienda. Pero el sobrepastoreo es sólo efecto de la ausencia de un sistema de ordenamiento racional en el manejo del rebaño.

En el huasipungo tipo, aparece un rebaño de 28 ovejas, existiendo cierta correlación —o proporcionalidad inversa— entre la cantidad de tierra cultivada en el huasipungo y la magnitud del rebaño: a menor cantidad de tierra cultivada, parece pronunciarse una tendencia hacia la posesión de una mayor cantidad de ovejas por rebaño (huasipungos con una hectárea de cultivos exhiben una masa de ovejas superior hasta en un 185% al promedio) y a mayor proximidad al promedio de tierra cultivada (2.2 ha.) disminuyen los coeficientes a niveles inferiores al promedio de ovejas por rebaño (28 animales). Esta tendencia elemental hacia un rebaño de magnitud inversamente proporcional al tamaño del huasipungo, operaría como un *mecanismo de compensación económica* y explicaría la posibilidad de subsistencia de unidades de explotación con una hectárea de tierra cultivada.

g) *Los animales domésticos*

Este reconocimiento analítico tiende a describir la economía del huasipungo como lo que realmente es: una economía compleja —pese a su apariencia de simplicidad— que se fundamenta en la utilización y en la integración de pequeñas cosas. Sólo una investigación microsocia puede descubrir esta realidad de usos milimétricos y definir esta apretada trama de su integración.

En el huasipungo tipo, el activo de animales domésticos tiene la siguiente composición:

Cuyes (carne para el abastecimiento familiar; abonos comercialización ocasional)	28	unidades promedio
Gallinas (comercialización de los huevos)	7	„ „
Cerdos (carne, manteca, abastecimiento familias)	3	„ „

La oveja, el cuy y el cerdo son animales que contribuyen al abastecimiento de carnes y de grasas —con una periodicidad ajustada a las labores agrícolas dentro del huasipungo— y los huevos desempeñan un papel predominante en la economía de intercambio. Desde el punto de vista de la mayor contribución de carne a la dieta alimenticia de la familia huasipunguera, el cuy ocupa el primer plano: pero no obstante su elevada reproductividad —aproximadamente 83 crías por año— apenas asegura una disponibilidad de 7.5 unidades anuales por habitante del huasipungo (no más de 7.5 kilos de carne por año).

6. EL CUADRO DE LA PRODUCTIVIDAD

a) *La capacidad productiva*

La capacidad productiva del huasipungo tipo, está determinada en el siguiente cuadro (producto bruto, sin deducir el porcentaje correspondiente al chaquihuasca):⁸

Productos	Superficie cultivada m ²	Producción bruta en superficie cultivada en kilos.	Valor en S./ de la produc. bruta. Precios al nivel de la finca.	Tanto por ciento del Valor total (del P.B.)
Cebada	5.937	475.00	292.60	8%
Cebolla	1.591	1.034.75	2.276.40	64%
Maíz	1.750	238.00	157.08	4%
Trigo	5.714	285.70	408.57	12%
Papas	3.750	1.200.00	264.00	8%
Habas	3.993	363.00	151.74	4%
TOTAL	22.735	3.596.45	3.550.93	100%
Lana	Rebaño de 28 ovejas	19.09	144.39	
Abonos		5.600.00	1.288.00 ⁹	

⁸ Tanto la superficie cultivada, como la producción bruta y el valor en sures al nivel de la finca, se determinaron por medio de encuesta.

⁹ El abono no se vende. Su valor comercial se estima a S./ 0.23 por kilo. Ver los Anexos N^o 2 y N^o 3.

Aun antes de obtener el *rendimiento neto comercial* (deduciendo del valor del Producto Bruto del huasipungo los costos) y el *rendimiento neto real* (deduciendo el 50% correspondiente al chaquihuasca), es posible hacer algunas consideraciones sobre la capacidad productiva del huasipungo, en términos absolutos. De la producción total de 3.6 de alimentos se advierte la importancia cuantitativa de dos productos: la cebolla y las papas, las que son el 22% de la superficie sembrada aportan con el 62% de la masa agrícola cosechada y el 71% de su valor en sures (no obstante el envilecimiento del precio de la papa en finca —por cavar— en épocas de cosecha).

Pero el producto que muestra una condición excepcional en la cebolla, que con el 7% de la superficie sembrada contribuye con el 29% de la masa agrícola cosechada y el 64% del valor en sures de la producción bruta. Esta posición se confirma al examinar las cifras del rendimiento neto comercial: pero hasta ahora, las posibilidades de cultivo han quedado limitadas por la escasez de aguas de riego.

Respecto al papel del rebaño de ovejas en la economía de la producción, pueden observarse dos hechos: el bajo rendimiento en lana —apenas 19 kilos para el rebaño— y la contribución con 5.6 toneladas de abono. Esta capacidad productiva en estiércol, ha llevado a algunas haciendas de la Sierra (especialmente en la provincia de Chimborazo) a establecer la obligación, para el huasipunguero, de instalar rediles de su rebaño en las tierras que se preparan para las siembras de papa (como contrapartida del derecho de pastoreo).

b) *Los rendimientos netos comerciales*¹⁰

El análisis de los rendimientos netos comerciales (que no se consideran como rendimientos netos para los huasipungueros, en cuanto los cultivos básicos están sometidos al régimen del chaquihuasca), definen una característica de la economía minifundista, sometida a la presión de una abundante fuerza de trabajo y una aguda escasez de tierra: los altos costos absolutos (disfrazados por el hecho de que no se contabiliza la remuneración del trabajo, ni la renta de la tierra, ni el valor de los productos aportados por el huasipungo como los abonos animales) y la “incosteabilidad” de los cultivos tradicionales, si se aplicase dentro de los minifundios

¹⁰ Ver el Anexo N° 4.

las reglas de la producción comercial. La circunstancia de que la mayoría de los costos no gravitan directamente sobre la economía del huasipungo (por no ser costos que exijan un desembolso monetario, como ocurre con la remuneración del trabajo y de los abonos animales, los elementos más importantes en la estructura del costo de las papas, el maíz, las ocas, el melloco, etc.) explica la confusión campesina entre producto bruto y rendimiento neto de la agricultura. Esta es una confusión enraizada en la propia naturaleza de una economía de subsistencia. Sin embargo, es necesario enjuiciar estas formas de economía con los patrones de la economía comercial, con el objeto de medir, cuantitativamente, sus grados de eficiencia económica y social (en cuanto suministra una masa de productos y en cuanto determina unos niveles de consumo y de vida).

RENDIMIENTO NETO COMERCIAL DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS DEL HUASIPUNGO

A. PRECIOS A NIVEL DE FINCA

<i>Productos</i>	<i>Producto bruto</i> S/.	<i>Costo total</i> S/.	<i>Rendimiento neto</i> <i>comercial</i>
Cebada	146.30	130.62	15.68
Cebolla	1 138.20	207.94	930.26
Maíz	157.08	232.42	— 75.34
Trigo	204.29	122.71	81.58
Papas	132.00	222.36	— 90.36
Habas	75.87	147.74	— 71.87
Lana	144.39	132.00	12.39

(Ver Anexo N° 4)

Este cuadro demuestra que en el marco de este tipo de economía, sólo los cultivos extensivos como la cebada y el trigo, arrojan un saldo positivo (rendimiento neto comercial): el cultivo de la cebolla, de reciente introducción y limitado a las escasas áreas con riego, ofrece características excepcionales de rendimiento.

En suma, economías minifundistas como la del huasipungo pueden definirse como economía deficitaria cuyo secreto de conservación es el no reconocimiento de los valores monetarios correspondientes al trabajo y a los productos originados en el propio marco de la unidad de explotación.

c) *Los niveles de productividad* (Por unidad de superficie, de producto y de trabajo)

La ineficiencia económica y social del huasipungo se mide en términos

de su productividad por hectárea, por unidad de producto y por trabajador agrícola. Era el caso de Pesillo, es posible comparar la productividad por hectárea y por unidad de producto, en el huasipungo y en la hacienda.

PRODUCTIVIDAD DEL HUASIPUNGO

<i>Productos</i>	<i>Producto bruto en superf. cult. En Kg.</i>	<i>Producción/ha. en Kg.</i>	<i>Productividad Bruta</i> ¹¹	
			<i>Por habitante del huasipun- go. En Kg.</i>	<i>Por trabajador agrícola En Kg.</i>
Cebada	475.00	800	43.18	67.85
Cebolla	1 034.75	6.500	94.06	147.82
Maíz	238.00	1.360	21.63	34.00
Trigo	285.70	500	25.97	40.81
Papas	1 200.00	3.200	109.09	171.42
Habas	363.00	909	33.00	51.85

Se observa que los cultivos con mayor productividad por hectárea —los de cebolla y papas— sólo disponen de superficies de 1 565 y 3 370 m. cuadrados o sea, menos de media hectárea sumando la superficie de los dos cultivos.

La elevada productividad por hectárea, en el caso de un cultivo tradicional como el de las papas, se explica por el uso del abonamiento previo: pero ni aún en esta línea de cultivos es muy elevado el rendimiento por trabajador agrícola (171 Kg. en el periodo de un año y apenas un poco más de 100 Kg. por habitante del huasipungo) y en razón del envilecimiento de los precios de la papa en épocas de cosecha, resulta extremadamente bajo el valor en sures del producto obtenido por unidad de trabajo (sólo S/. 37.71, precios al nivel de finca).

En cultivos como el del maíz, que no son muy frecuentes a este nivel de la cordillera, se observa un rendimiento medio de 1.4 toneladas (sin desgranar) que puede considerarse elevado en este sector geográfico: pero como quiera que en el huasipungo tipo sólo se destina una superficie de 1 750 metros al cultivo de este grano, el producto anual por trabajador agrícola apenas alcanza a 34 Kg. (y por habitante del huasipungo a 21.63 Kg.).

En el caso de cultivos básicos y tradicionales como los de la cebada y el trigo —pero que tienen un carácter extensivo— los rendimientos por unidad de superficie son bastante bajos (de 800 Kg. para la cebada y

¹¹ Sin deducir la parte del producto correspondiente al chaquiwasca.

de 500 Kg. para el trigo) pero mucho más bajos aún son los rendimientos por trabajador agrícola: de 67.85 Kg. para la cebada y de 40.81 Kg. para el trigo (lo que da una productividad por habitante de 43 Kg. para la primera y de 26 Kg. para el segundo). Tratándose de los alimentos básicos en una área cerealera, resulta extremadamente baja una masa de 69 Kg. anuales de trigo y cebada por habitante del huasipungo (5.7 Kg. mensuales).

Tomando en cuenta los cultivos del huasipungo tipo, se obtiene un promedio de 86 Kg. de productos por trabajador agrícola y de un poco más de 54 Kg. por habitante del huasipungo.

PRODUCTIVIDAD COMPARADA DEL HUASIPUNGO Y LA HACIENDA (KG./HA.)

Productos	En área de huasipungos		En área de la hacienda ¹²	
	Encuesta en área de muestreo.	Estimaciones del experto en cultivos.	Zona Alta	Zona Baja
Cebada	800	861	1.852	1 966
Cebolla	6 500	—	—	—
Maíz	1 360	1 360	—	—
Trigo	500	600	907	1 423
Papas	3 200	6 703	6.258	8 110
Habas	909	909	—	—

Esta diferencia de rendimientos por unidad de superficie, se explica por el uso de abonos, matamalezas, etc.: al examinar los costos, se observa que cultivos como el del trigo, con un rendimiento de 900 Kg. en la Zona Alta (más elevado que el del huasipungo en 400 Kg.) resulta enteramente marginal (pérdida neta de S/. 290.00 por ha., en el periodo estadístico 1953-1961). En el caso de esta área geográfica, las diferencias de rendimiento por unidad de superficie no siempre se ocasionan en el uso de mejores prácticas agrícolas, sino en las condiciones del medio natural: en la economía de la hacienda, es bastante grande la diferencia entre el rendimiento neto por hectárea en la Zona Alta y en la Baja (de S/. 498.00/781.00) o sea la zona de reciente cultivo y la de cultivo tradicional.

No sólo puede medirse el grado de ineficiencia económica del huasipungo por medio de los rendimientos por hectárea, sino comparando su productividad por unidad de producto sembrado, con la de la hacienda:

¹² Rendimientos correspondientes a los 10 años anteriores en que la hacienda fue arrendada a una empresa cervecera.

PRODUCTIVIDAD POR UNIDAD DE PRODUCTO (TRES PRODUCTOS BÁSICOS)¹³

Productos	Hacienda		Huasipungo	
	Rendimiento por ha. en Kg.	Rendimiento por unidad de producto tanto por l	Rendimiento por ha. en Kg.	Rendimiento por unidad de producto tanto por l
Trigo	1 682	19: 1	500	5: 1
Cebada	3 273	35: 1	800	8: 1
Papas	7 184	8: 1	3 200	4: 1

Este cuadro muestra que mientras el huasipungo sólo obtiene 5.8 y 4 unidades de producto (trigo, cebada y papas) por unidad sembrada, la hacienda (no sólo con mejores técnicas de cultivo sino con semillas mejoradas) obtiene por esas mismas unidades: 19, 36 y 8.

Al determinar los coeficientes de productividad por trabajador agrícola y por habitante del huasipungo, no se dedujeron las fracciones correspondientes al chaquihuasca (para llegar al verdadero *producto neto*), ni se avaluaron esos productos (en precios al nivel de finca). Ésa es la operación que permitirá cuantificar el producto de que dispone el huasipungo y su familia, esto es, la base real de su nivel de vida:

PRODUCTIVIDAD DEL HUASIPUNGO POR TRABAJADOR Y POR HABITANTE

Productos del huasipungo tipo	Productividad bruta				Productividad neta (deducida la porción correspondiente al chaquihuasca)			
	Por habitante del huasipungo		Por trabajador agrícola		Por habitante del huasipungo		Por trabajador agrícola	
	en Kg. ¹⁴	en S/. ¹⁵	en Kg.	en S/.	en Kg. ¹⁴	en S/. ¹⁵	en Kg.	en S/.
Cebada	43	26.60	68	41.88	22	13.29	34	20.89
Cebolla	94	206.95	148	32.52	47	10.35	74	162.60
Maíz	22	14.27	34	22.44	22	14.27	34	22.44
Trigo	26	37.13	41	58.35	13	18.56	20	29.18
Habas	33	13.79	52	21.67	17	6.89	26	10.83
Papas	109	24.00	171	37.71	55	12.00	86	18.86
PROMEDIO	54	—	86	—	29	—	46	—
<i>Ganadería ovina</i>								
Lana	1.74	12.45	2.73	30.44				
Abonos	509.00	—	800.00					

¹³ Los rendimientos en la hacienda son los correspondientes al periodo de arrendamiento de 1953-1961, y en el huasipungo los determinados por el sistema de muestreo: en 1962.

¹⁴ Se han aproximado las fracciones, para una más fácil lectura estadística del cuadro.

¹⁵ Precios al nivel de finca.

Estas cifras revelan el problema de la bajísima productividad agrícola del huasipungo en su verdadera dimensión económica y social, ya que cuantifica el producto agrícola por trabajador y por habitante, definiendo el nivel de los consumos familiares: y también demuestra que no obstante ser extremadamente bajo el promedio de 86 Kg. anuales por trabajador agrícola en el huasipungo, el producto real es de sólo 46 Kg. de productos agrícolas (deducida la parte correspondiente al comerciante-chaquihuasca): o sea que el producto promedio por habitante —dentro del marco paupérrimo del huasipungo— apenas es de 29 Kg. de productos agrícolas anuales. Totalizando los promedios de producto agrícola por trabajador, a precios de finca, sólo resulta un valor de S/. 116.43 por año.

d) *La productividad pecuaria*

Ya se ha diseñado anteriormente la economía pecuaria del huasipungo, basada en tres elementos: el rebaño de ovejas, los animales domésticos y los animales de trabajo. Desde el punto de vista de la productividad, reviste la mayor importancia definir el rendimiento de las ovejas y de los animales domésticos, los de mayor incidencia en la economía del huasipungo.

i) *La productividad de la oveja*

En el huasipungo tipo, los siguientes rendimientos del rebaño promedio de 28 ovejas son:

Promedio de crías anuales	19
Cantidad de vellones (lana sucia) al año ...	25 (con 19 Kg. en promedio)
Cantidad de estiércol, anual	5 550 Kg. abono fresco.

Este rendimiento bruto permite estimar la producción anual de lana sucia en los huasipungos de la hacienda, en 2.5 toneladas anuales y la de abonos frescos de oveja en 738 toneladas anuales. La desigualdad en la tenencia de rebaños por los huasipungueros, se expresa en el hecho de que mientras en algunos casos la producción de lana sucia es mayor que el promedio en un 188%, en otros es sólo el 36% de éste.

ii) *La productividad de los animales domésticos*

El plantel avícola del huasipungo tipo está formado por 7 unidades en promedio, con una capacidad de reproducción de 11 crías anuales, una postura de 315 huevos por año y un suministro, en el mismo periodo, de 66 Kg de abono fresco.¹⁶

El huevo es el más importante producto avícola de comercialización y se utiliza como un medio de trueque, en la propia área de la hacienda o del huasipungo, o de intercambio en el mercado local (Olmedo). En algunos casos, la producción de huevos anuales es superior en un 71% al promedio y en otras, inferior en un 43%: pero es de utilidad práctica la observación de que mientras los promedios del producto agrícola por trabajador (sumando todos los cultivos básicos que se han insertado en la estructura del huasipungo), a precios de finca, sólo ascienden a S/. 116.00 en un año, el ingreso monetario probable generado por los huevos (a precios de finca también) es de S/. 157.50. El papel que representa el plantel avícola en la economía del huasipungo es de escasa importancia en los patrones de consumo pero de elevada importancia en el intercambio: ese juego podrá estimarse con mayor precisión al cuantificar los ingresos y al sumarse el producto de los huevos, las crías y el abono fresco.

En el cuadro de los animales domésticos, existe uno, el cuy, que constituye la línea tradicional de mayor importancia alimenticia: éste es el animal de mayor ingerencia en la dieta alimenticia de la familia huasipunguera. El promedio de animales por huasipungo es de 28 unidades, con una potencialidad de reproducción de 83 crías anuales y una producción de abono de 275 Kg.¹⁷ Esta capacidad reproductiva del plantel familiar de cuyes, genera una disponibilidad de 7 unidades mensuales (masa que, desde luego, no representa ni 7 kilos de carne). Algunos huasipungos disponen de planteles superiores en un 44% al promedio y otros, inferiores en un 65%: pero el hecho esencial es la estrecha relación entre la casa de la familia indígena, la dieta alimenticia (especialmente en las mingas) y la crianza de cuyes.

¹⁶ La base de los cálculos ha sido ésta: incubación una vez por año cada gallina; 50% de gallinas y 50% de gallos; cada incubación genera 10 pollos; 70% de mortalidad por pestes y falta de cuidados; 90 huevos por cada gallina al año.

¹⁷ Se estima que de la masa de cuyes existente, el 50% es de machos y el 50% de hembras. La parición se ha calculado cada 4 meses, con una reproducción de 3 animales por c/hembra. El porcentaje de mortalidad es del 33.3% anual.

Un elemento complementario de esta economía doméstica, es el cerdo¹⁸

El activo porcino en el huasipungo tipo es de 3 animales en promedio, con una capacidad de reproducción de 9 crías y 3 000 Kg. de abono. El cerdo suministra una parte de las grasas que requiere la economía doméstica del huasipungo, si bien se comercializa eventualmente la manteca. El reforzamiento del cerdo en el cuadro de los animales domésticos, se explica por esta función creciente que juega en una economía de subsistencia. Las posibilidades futuras de desarrollo de la crianza del cerdo —dentro de las pequeñas economías campesinas— se fundamentan en tres factores: la fácil utilización de los desechos del huasipungo; el suministro de grasas muy valiosas en la geografía de altura y la obtención de una masa apreciable de 3 toneladas de abono para el huerto (en una pequeña piara de 3 animales).

7. LA APARCERÍA DENTRO DEL HUASIPUNGO

a) *La institución del chaquihuasca*

La institución del chaquihuasca es de aparición reciente (no más de 30 años), más o menos contemporánea a la formación de un mercado local —el de Olmedo— dentro del área de haciendas estatales usufructuadas por la Asistencia Social. Su naturaleza social tiene dos aspectos centrales: el de sistema novísimo de aparcería y el de mecanismo de subordinación comercial del huasipungo al mercado local. El apareamiento del sistema de chaquihuasca *después* de la nacionalización de las haciendas de propiedad eclesiástica, es un importante indicador social acerca del carácter cerrado —comercial y de simple subsistencia de la economía del huasipungo antes de formar parte de una hacienda estatal. Aun cuando débil, el proceso de inserción del huasipungo en la economía de intercambio —subsiguiente al régimen de explotación de las haciendas por administración directa o por arrendamientos, con una iniciación del *salariado en dinero*— es un sistema de las raíces generadoras del mercado local.

Como sistema de aparcería, el chaquihuasca tiene las siguientes características:

- i) El intermediario que opera como chaquihuasca no suministra la

¹⁸ Se ha estimado una distribución del 50% de machos y 50% de hembras, una mortalidad del 70% y una parición cada cinco meses (10 crías cada parto).

tierra (que es de la hacienda) ni generalmente trabajo: o sea que ha instituido un sistema original de aparcería, en el que el huasipunguero aporta la tierra, los abonos y el trabajo y el chaquiwasca la semilla, panela, sal, aguardiente para la siembra y la cosecha y a veces peones y caballos para la trilla (cuando se trata de cultivos como la cebada y el trigo);

ii) Los aportes del chaquiwasca varían de acuerdo con los huasipungueros y con los cultivos;

iii) El producto bruto se reparte por iguales partes entre el huasipunguero y el chaquiwasca.

El sistema se practica en todos los cultivos básicos del huasipungo y excepcionalmente con las ovejas. Las formas menos radicales son aquellas en las que los arrimados operan como chaquiwascas —con los ahorros monetarios hechos en las migraciones estacionales— en cuyo caso éstos no sólo aportan semillas y algunos productos, sino trabajo, particularmente en el proceso de recolección de cosechas.

Como sistema de subordinación del huasipungo al mercado local, el chaquiwasca no sólo se basa en una participación del 50% en la cosecha de los cultivos básicos (impidiendo que ésta vaya a manos de los intermediarios ambulantes o que se comercialice en otros mercados locales o zonales, como los de Ayora, Zuleta o Cayambe y Otavalo) sino que incita a la venta de otras fracciones de la cosecha al intermediario que ha penetrado en la propia trama productiva del huasipungo. A través del chaquiwasca, el intermediario local se ha transformado en co-productor y en beneficiario de la capacidad productiva del huasipungo.

La aparición y desarrollo de la institución del chaquiwasca en esta región de la Sierra, no sólo es un indicador de la presencia de una nueva estructura —la del mercado local— sino que señala una línea en la que el huasipunguero entra a depender más del salario monetario en la hacienda (pese a tener un carácter marginal, sin la presión de un mercado rural del trabajo ni de las regulaciones legales) que del producto agrícola del huasipungo. Precisamente la era anterior se ha caracterizado por el predominio absoluto del producto agrícola del huasipungo sobre los salarios ganados en la hacienda (y que casi nunca generaron verdaderos ingresos monetarios, ni en la época republicana ni en la hispano-colonial).

Pero ni aun en estas condiciones (no muy frecuentes en las haciendas de la Sierra) deben separarse estos dos aspectos fundamentales del huasipungo: como forma de salariado y como forma de tenencia de la tierra.

b) *El sistema de aportes*

La contabilización de los gastos efectuados por el chaquihuasca, en los cultivos básicos (ver Anexo N° 5 sobre Resultados Económicos del Sistema Chaquihuasca), arroja un resultado contable de S/. 512.00, para todo el periodo anual (algunos cultivos, como el de la cebolla, se efectúan tres veces por año). Para llegar a esta estimación cuantitativa, se ha supuesto una forma óptima del sistema de chaquihuasca, con una contribución en trabajo, en especie y en dinero, para las siembras y cosechas.

La contribución del huasipunguero tiene la siguiente composición contable:

Tierra: 8 605 m ²	Valor en S/.	310.00 ¹⁹
Trabajo: 30 jornadas al año	” ” ”	240.00 ²⁰
Abonos animales: 4 402 Kg	” ” ”	1 030.00
Total de aportes del huasipunguero	S/.	<u>1 580.00</u>

Este análisis numérico revela una notable diferencia entre los aportes del huasipunguero y del chaquihuasca, ya que la contribución de éste es sólo el 32% de la efectuada por el huasipunguero, en tierra, trabajo y abonos. Esta desproporción en el régimen de aportes, se explica por la ninguna estimación monetaria que hace el huasipunguero de su trabajo, de la tierra y de los abonos originados en el huasipungo: pero es una verdadera medida de lo que ocurre socialmente cuando se ponen en relación una economía de subsistencia con una economía comercial, sin modificar los diversos factores de la estructura agraria.

Dentro de esta trama de relaciones desiguales, el chaquihuasca se apoya en una triple ventaja:

- i) hace del huasipunguero un aparcerero en su propio huasipungo;
- ii) sus aportes totales —en dinero, mano de obra y especies— no pasa de S/. 512.00 para la totalidad de cultivos básicos de un huasipungo, subordinando por entero su capacidad productiva y agregando a la servidumbre territorial una forma nueva de dependencia;
- iii) estando capacitado para vender las cosechas en los mercados zonales, puede obtener un precio del que los gastos efectuados apenas alcanzan al 17% (la utilidad líquida es el 359% del gasto total).

¹⁹ Valor inducido de la renta de la tierra.

²⁰ Valor del jornal agrícola, por fuera del régimen salarial del huasipungo.

c) *El resultado económico del sistema de chaquihuasca*

En el Anexo N° 5 se presenta el cuadro descompuesto de los aportes y resultados económicos del sistema del chaquihuasca: de ese cuadro contable es posible deducir los siguientes resultados generales:

Producto bruto obtenido en la superficie sembrada del huasipungo	2 159 Kg.
Producto bruto correspondiente al chaquihuasca ²¹	1 037 Kg.
Gastos efectuados por el chaquihuasca, en la totalidad de cultivos básicos y durante el ciclo anual	S/. 512.01
Precio a nivel de finca del producto obtenido por el chaquihuasca	S/. 1 567.65
Precio a nivel del mercado zonal	S/. 2 886.05
Utilidad líquida del chaquihuasca	S/. 2 354.04

Este resultado comercial de la intervención del chaquihuasca en la economía productiva del huasipungo, induce a la conclusión de que el huasipunguero ha perdido toda capacidad de comercializar sus cosechas en mercado abierto (beneficiándose del sistema de precios existente en los mercados zonales de Cayambe, Otavalo o Ibarra) y sólo puede participar en el intercambio por medio del trueque de huevos o vellones de lana por medio de comerciantes indígenas. De allí que el resultado final, para el huasipunguero y para el chaquihuasca, pueda expresarse en los siguientes términos:

Valor de los aportes estimados en sucres:	
Del huasipunguero	S/. 1 580.00
Del chaquihuasca	S/. 512.01
Valor del producto obtenido, en sucres:	
Para el huasipunguero (Precio a nivel de finca)	S/. 1 567.65
Para el chaquihuasca (precio a nivel de mercado zonal)	S/. 2 886.05

O sea que no obstante que el huasipunguero efectúa aportes superiores en un 209% a los del chaquihuasca, el valor de lo que obtiene (y que no puede vender en el mercado zonal) es sólo el 54% del precio recibido por éste.

En razón de que uno de los elementos dinámicos del mercado local (Olmedo) es la práctica del chaquihuasca con los huasipungueros de las haciendas de la Asistencia Social, puede estimarse que, sólo en la hacienda de Pesillo (y aceptando que practiquen este sistema el 75% de las fami-

²¹ Se han hecho las deducciones por cultivos, tal como se practica el sistema.

lias huasipungueras), el valor de las participaciones de los chaquihuascas ascienden a S/. 232 497.00 anuales. Este cálculo resulta de enorme valor práctico, para cuantificar las posibilidades de una comercialización cooperativa de los productos agrícolas y pecuarios del huasipungo.

8. LA ECONOMÍA DE RELACIONES COMERCIALES

a) *Formas de comercialización*

La trama de relaciones establecida entre el huasipunguero y el mercado local, a través de la institución del chaquihuasca, conforma el sistema de comercialización del huasipungo, cerrando toda posibilidad de acceso al mercado zonal. Ese sistema de comercialización adopta las siguientes formas:

- i) trueque en la propia área del huasipungo;
- ii) "ventas en verde" (producto sin cosechar); y
- iii) relaciones tradicionales con la clientela del mercado local.

El trueque en la propia área del huasipungo se efectúa intercambiando vellones de lana, huevos, cebada y crías (ovejas, cerdos) por sal, panela, querosene, arroz y eventualmente tejidos. Este sistema de comercio ambulante —que en una cierta medida ha roto la dependencia comercial del huasipungo en relación con el mercado local de Olmedo— ha sido desarrollado por comerciantes indígenas otavaleños, que acuden a las propias zonas productoras, hablan quechua y abastecen de lana a los talleres tejedores. En este sistema, el trueque se realiza en su forma más perfeccionada, o sea, adoptando en el canje de productos los patrones monetarios y los precios del mercado local.

Las ventas en verde (de productos por cosechar) se efectúan con aquellos productos cuya cosecha insume una mayor cantidad de mano de obra como en los casos de la cebolla, las habas y las papas: el comprador costea el cave o recolección, pagando salario al propio huasipunguero o a los peones arrimados. Este método de compra constituye un sistema de control de las cosechas por los intermediarios del mercado local, sobre la base de un avalúo de la superficie sembrada por medio de un muestreo. La base de comercialización no es pues, una cantidad de producto, sino una cantidad de superficie por cosechar, lo que explica el que el precio de la papa por cavar apenas sea el 23% del precio en el mercado zonal.

El sistema del chaquihuasca y de las "ventas en verde" ha ido reforzando la relación de dependencia del huasipungo al mercado local: dentro de ese sistema, el huasipunguero establece relaciones con una clientela tradicional y estable de ese mercado.

b) *La ruptura de la auto-suficiencia*

Ha sido muy lento el proceso de ruptura de la auto-suficiencia familiar —dentro del marco del huasipungo— pero sólo en el sentido de que se ha efectuado a través de pequeños cambios: históricamente, se ha operado como una transculturación acelerada, en un ciclo aproximado de treinta años. La formación del mercado local, el apareamiento de las formas de comercio ambulante, el pago del salario en dinero y la orientación comercial de los talleres textiles de Otavalo, han intervenido como elementos dinámicos de ese cambio, provocando un mejoramiento de los patrones de uso y consumo (artículos de consumo doméstico, herramientas, vestuario) no obstante el bajo nivel de la productividad y de los ingresos. En ese proceso, ha jugado un importante papel el divorcio entre la producción de lana y las actividades de hilado y tejido: de procesador, hilador y tejedor de lana, el huasipunguero ha pasado a productor de fibra sucia y a consumidor de los productos textiles de los talleres que han ido perfeccionando su calidad técnica y sus mecanismos de comercialización. Con el objeto de ampliar y estabilizar el abastecimiento de materia prima a los talleres indígenas de Otavalo, los comerciantes ambulantes no sólo compran la lana sino que se encargan de esquila las ovejas. A partir de esta escisión, el huasipunguero ha empezado a operar como consumidor de productos de compra en el mercado, en sustitución de lo que ha dejado de producir: esa dinámica le ha llevado a ser comprador de ponchos, fajas, anacos, blusas y rebozos. La relación comercial ha ido ampliándose e insertando nuevos elementos en los patrones de uso doméstico —como las oshotas y los zamarros de plástico— o en el anticuado instrumental de trabajo.

c) *Métodos de comercialización*

La producción agrícola del huasipungo destinada a la comercialización, adopta tres formas de venta:

- i) en la sementera, por unidad de superficie;

- ii) por unidad convencional de medida; y
- iii) por unidad de peso (el quintal).

En ninguna de estas formas de comercialización, se usa la clasificación cualitativa de productos, no obstante que en los mercados locales o zonales de la papa, las ventas se efectúan por quintales y a base de una clasificación elemental de cinco tipos y en los mercados de trigo las operaciones se basan en el peso hectolítrico y en porcentajes de humedad.

En la sementera se venden la papa y la cebolla, estimándose la producción por "huachos" (surcos) y muestreo —de acuerdo a la superficie aproximada, en el caso de la primera— o por metros cuadrados, con la obligación para el comprador de cosechar y dejar al huasipunguero los bulbos para semilla. Las habas se venden cosechadas, en vaina, en pequeñas unidades de medida.

La unidad de comercialización de la lana es el vellón, calculándose su precio por el posible rendimiento en hilo.

La mayoría de estas ventas se efectúa en la propia zona del huasipungo, penetrando hasta ella el comerciante indígena y el intermediario del mercado local.

Desde el punto de vista de la comercialización de productos agrícolas del huasipungo, es posible determinar tres modalidades:

- i) la de la comercialización en la propia zona de producción, sin clasificación de tipos y con unidades imprecisas de medida;
- ii) la de la comercialización en los mercados locales, en los que se usa un sistema de unidades de peso (especialmente el quintal, para productos agrícolas) pero no es frecuente la clasificación comercial de productos; y
- iii) la de la comercialización en los mercados zonales, en los que predomina tanto una clasificación de los productos en tipos (ver el capítulo: La comercialización y la estructura de los mercados locales) como unidades decimales de cuenta y medida.

9. *Los patrones de uso*

La inserción en una economía de mercado —si bien adopta formas elementales o primarias— ha generado una corriente de sustitución de actividades domésticas (como el hilado de la lana y el tejido familiar de ponchos, anacos, fajas, etc.) y de mejoramiento de los patrones de uso.

Las oshotas tradicionales, de fabricación casera, han sido reemplazadas por otras de producción en taller y adquisición en los mercados locales, lo mismo que los zamarros de cuero de oveja, sustituidos por los zamarros de plástico. Lo mismo ocurre con elementos de uso de la mujer, como la blusa, el anaco, la faja, el rebozo, que eran tejidos o confeccionados por las industrias domésticas del huasipungo y que actualmente se adquieren en el mercado, no obstante los elevados niveles de precio.

ARTÍCULOS BÁSICOS DE USO DOMÉSTICO, ADQUIRIDOS EN EL MERCADO

Artículos	Hombre Mujer	Precio en un mercado zona I (Otavalo) S/.11	Equivalencia en jornales gana- dos en la Heda. Nº	Frecuencia pro- bable de la ad- quisición de una unidad
Poncho	H.	150.00	50	5 años
Pantalón	H.	40.00	13	1 año
Camisa	H.	40.00	13	1 año
Sombrero	H.	30.00	10	5 años
Oshotas	H.	10.00	3	1 año
Faja	H.	10.00	3	—
Anaco	M.	150.00	50	3 años
Camisón	M.	120.00	43	1 año
Rebozo	M.	40.00	13	5 años
Sombrero	M.	30.00	10	5 años
Blusa	M.	40.00	13	2 años
Faja	M.	10.00	3	—

Si bien las frecuencias de adquisición de estos artículos básicos varían entre uno y cinco años, debe precisarse el concepto de que los de reposición anual requieren 72 jornales (al nivel de salarios existente en la hacienda) y los de adquisición cada cinco años, 83 jornales. O sea que durante el ciclo de cinco años, se requeriría un total de 619 jornales para reponer totalmente los artículos básicos del vestuario del hombre y la mujer, adquiridos en el mercado: lo que da un promedio anual de 124 jornales (o su equivalente) que debe destinarse a la adquisición de artículos de uso que antes se producían casi íntegramente en la economía doméstica.

A esta masa de bienes de uso familiar, es necesario agregar dos líneas nuevas de bienes de uso o consumo frecuentes:

- i) los de consumo alimenticio (manteca, sal de grano, panela, etc.) o de uso doméstico como el kerosene;
- ii) los de uso agrícola (herramientas tradicionales mejoradas, rejas metálicas de arado, barretas, azadones).

Este análisis elemental de las condiciones de comercialización del hua-

sipungo revela una situación altamente desfavorable en las relaciones de intercambio: no obstante las escasas relaciones con el mercado debe entregar al chaquihasca el 50% del producto agrícola y debe requerir el equivalente a 124 jornales anuales para comprar los elementos básicos del vestido. Pero no obstante las condiciones de desigualdad, las relaciones de intercambio han servido para generar una dinámica que ha ido imponiendo nuevos patrones de uso y consumo.

10. *La estructura de los ingresos del huasipungo*

El ingreso neto del huasipunguero, durante el ciclo anual, tiene la siguiente composición aproximada:

Ingreso neto por producción agrícola (deducidos los costos y la participación del chaquihasca)	S/. 1 027.52
Ingreso neto por producción pecuaria (incluyendo a los animales domésticos)	S/. 1 250.39
Ingreso generado por salarios pagados por la hacienda a S/. 2.00 diarios	S/. 600.00
	<hr/>
	2 877.91

Este cómputo del ingreso permite deducir que mientras el huasipunguero debe emplear el 40% de sus jornadas de trabajo en la hacienda, la remuneración que recibe apenas constituye el 20.85% de su ingreso neto. Desde el punto de vista de la distribución porcentual del ingreso neto del huasipunguero, la situación es la siguiente:

Correspondiente a la remuneración salarial en la hacienda: ...	20.85%
Correspondiente a la producción agrícola:	35.70%
Correspondiente a la producción pecuaria:	43.45%
	<hr/>
INGRESO NETO	100.00%

A través de las cifras del ingreso neto del huasipunguero, una vez más se revela el peso decisivo que la economía pecuaria tiene en su estructura productiva.

Si se agrega a este ingreso, el valor de tres meses de jornaleo del arriado en otras haciendas (a razón de cinco y medio días semanales a S/. 8.00 diarios) o sea S/. 528.00, se obtendrá un *ingreso neto del huasi-*

pungo de S/3.405.91, lo que arroja un promedio de S/. 309.00 anuales por habitante.²²

11. LA COMERCIALIZACIÓN Y LA ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS LOCALES

a) *La estructura del mercado local*

A diferencia de lo que ocurre en regiones con una más activa comercialización y en las que el mercado local es un mercado de primera instancia (por ejemplo en Along, Aloasí y Machachi de la provincia de Pichincha, o en Saquisilí, Tanicuchi de la provincia de Cotopaxi), Olmedo es un mercado de segunda instancia entre la comercialización al nivel de la finca y el mercado zonal (Otavalo, Ibarra, Cayambe).

Olmedo es un poblado de 1 100 habitantes (1962),²³ cuya población activa se dedica al comercio (al mayoreo, al por menor) y a la pequeña economía de huerto (cebollas). No obstante su formación reciente, se ha creado un sistema de relaciones con los huasipungueros, partidarios y peones con tierra, cuya economía se ha convertido en una tributaria suya (particularmente a través del sistema del chaquihuasca). Si se acepta la estimación de cerca de un cuarto de millón de sucres como participación anual de los chaquihuascas de Olmedo en los huasipungos de Pesillo, puede darse una idea general sobre la potencialidad comercial de estos mercados locales (a costa de los huasipungueros, aparceros y peones) en una región en donde coexisten siete haciendas de la Asistencia Social. Pero ni aun en este mercado existe un sistema de depósitos, no obstante tener que ensilarse las cosechas en las épocas de recolección. La relación con el mercado zonal se establece a través de una cadena de 5 mayoristas y 12 comerciantes al por menor. Casi toda la población ocupa los huertos en el cultivo de cebolla, que se cosecha tres veces al año y se vende en los mercados de Ibarra, Otavalo y Cayambe, en los de Quito, Latacunga y Ambato.

El poblado se formó a dos kilómetros de la casa de hacienda de Pesillo, dentro del área ocupada por haciendas estatales y sobre la vía carretable a Ibarra y Otavalo, siendo posible que uno de sus elementos es-

²² Sobre el cálculo del ingreso anual originado en la producción pecuaria —en las cuatro líneas de las ovejas, los cuyes, los cerdos y las gallinas— ver Anexo N° 6.

²³ Datos de la Dirección General de Estadística y Censos, Punto Focal: estimación de la población en 2 458 en la información pre-censal.

tructurales haya sido la necesidad de los chaquihuascas de estar cerca de los cultivos y de los potreros de la hacienda (obtenidos en arrendamiento para la alimentación del ganado mayor).

Como se trata de un *mercado de recepción*, su economía no se orienta a la celebración de ferias periódicas, sino a la comercialización en los mercados zonales de Cayambe, Otavalo e Ibarra.

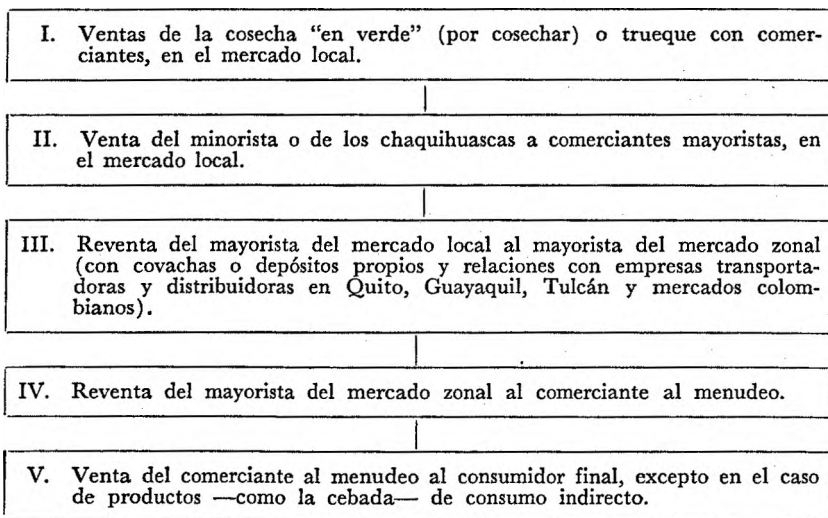
b) *Los mercados zonales*

Los mercados zonales se caracterizan por un sistema de comercialización al por mayor basado en la existencia de covachas o depósitos, por un comercio organizado al por menor (en contacto con el consumidor final) y por la celebración de ferias periódicas de productos agrícolas. Estos mercados zonales constituyen los nudos de la comercialización agrícola y pecuaria de la región norteña, enlazados con la ciudad de Quito y con la cadena de mercados del norte del Ecuador y sur de Colombia (Tulcán-Ipiales-Pasto).

El sistema de confluencia de las diversas corrientes de abastecimiento agrícola a los mercados de Cayambe-Otavalo e Ibarra, se fundamenta en las vías carreteables, si bien éstas son utilizadas de preferencia por los comerciantes mayoristas y no por los campesinos que generalmente emplean los animales de carga (caballos y burros). La celebración de ferias semanales y las cortas distancias de las zonas productoras a los mercados zonales (la hacienda Pesillo sólo está a 30 Km. de la ciudad de Ibarra, a 42 Km. de Otavalo y a 15 Km. de Cayambe) ha abierto la posibilidad de que los campesinos vendan directamente en esos mercados, al por menor y en contacto con los consumidores finales. Coexisten así dos formas de venta al por menor de productos agrícolas: la de los campesinos en las ferias periódicas, que se caracterizan por la conservación de las antiguas unidades de cuenta y medida; y la de las tiendas, en las que se ha introducido el método de las clasificaciones y la venta al peso.

La razón de que los campesinos no usen con frecuencia el sistema de transporte por camiones, se debe a niveles de costo por encima de sus posibilidades como vendedores al menudeo: S/.0.66 por quintal-kilómetro a Ibarra y S/. 0.71 por quintal-kilómetro a Otavalo. O sea que para el transporte de una pequeña carga de 5 qq. tendría que pagar S/.10.00 a Ibarra y S/. 15.00 a Otavalo, con una incidencia demasiado gravosa sobre el precio de venta.

La falta de industrias urbanas o de servicios con capacidad de absorción de la fuerza de trabajo, explica la excesiva afluencia de personas al proceso de la circulación comercial. El trecho que va del huasipunguero al mercado zonal, puede describirse al fijar las etapas de la comercialización:



Las tres ciudades de Ibarra, Otavalo y Cayambe, tienen una población urbana de 45 913 habitantes (datos precensales de la Dirección General de Estadística y Censos en 1962), pero la población cantonal de la región asciende a 157 743 habitantes (Ibarra, Otavalo, Cayambe, Cotacachi y Antonio Ante). Pero si se trata de comercializar productos como el queso y la mantequilla (posible base de la cooperativa de Pesillo), el mercado básico sería el de Quito, con una población que se aproxima al medio millón de habitantes. La totalidad del área comercial dispondría de una población superior a los 600 000 habitantes. En lo que hace a la posible comercialización del queso y la mantequilla, en el mercado de Quito, no se estiman cifras de consumo aparente, en razón de que se ha efectuado una encuesta de consumo real en instituciones públicas, educacionales y cooperativas.

c) *La comercialización de los productos básicos*i) *Comercialización de la cebada*

El producto se destina tanto al consumo directo como al industrial. Una fracción de la producción de cebada del huasipungo se vende, a través de los intermediarios, a los molinos (para la elaboración de harinas y "arroz de cebada"). La producción de la hacienda se vende directamente a las cervecerías de Quito y Guayaquil (la de inferior calidad a la industria regional harinera).

No existe clasificación para la cebada obtenida en el huasipungo y la unidad de peso es el quintal.

El precio del quintal de cebada, en el mercado final (Ibarra, Cayambe, Otavalo) es de S/. 40.00, el que se distribuye de la siguiente manera, por unidad:

Recibe el productor agrícola	S/. 28.00
Recibe el transportador	S/. 2.00
Recibe el mayorista	S/. 10.00

O sea que el sector agrícola recibe el 70% del precio en el mercado zonal y el sector comercial (mayorista, transportador) el 30%.

ii) *Comercialización del trigo*

La venta del trigo la efectúa el huasipunguero por quintales, pero sin ninguna clasificación: es el intermediario del mercado local el que clasifica y vende a la industria harinera, de acuerdo a las normas de humedad y peso hectolítrico.

DISTRIBUCIÓN DEL PRECIO DEL TRIGO EN LOS MERCADOS ZONALES (POR QQ.)

	<i>Ibarra</i>	<i>Otavalo</i>	<i>Cayambe</i>
Precio final	S/. 80.00	S/. 90.00	S/. 80.00
Recibe productor	65.00	65.00	65.00
Recibe mayorista	13.00	22.00	14.00
Rec. transportador ...	2.00	3.00	1.00

Distribución porcentual por sectores:

Sector agrícola: (huasipungo)	81.00%	72.00%	81.00%
Sector comercial:	19.00%	28.00%	19.00%

iii) *Comercialización de la cebolla*

La comercialización de la cebolla se efectúa por medio de la venta en sementera al intermediario del mercado local, por metros cuadrados y obligándose éste a la recolección y al suministro del bulbo para las nuevas siembras. En los mercados zonales o regionales, la venta al consumidor se verifica por el sistema de "atados", con pesos que varían entre una y dos libras.

DISTRIBUCIÓN DEL PRECIO DE LA CEBOLLA EN LOS MERCADOS ZONALES (POR QQ.)²⁴

	<i>Ibarra</i>	<i>Otavalo</i>	<i>Cayambe</i>
Precio final	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00
Recibe el productor (huasip.) ...	100.00	100.00	100.00
Recibe el mayorista	48.00	47.00	49.00
Recibe el minorista	49.74	49.80	49.75
Recibe el transportador	2.00	3.00	1.00
Recibe el Municipio (impuesto) .	0.26	0.20	0.52
<i>Distribución porcentual por sectores:</i>			
Sector agrícola (huasipungo)	50.0 %	50.0 %	50.0 %
Sector comercial	49.87	49.9	49.9
Sector fiscal	0.13	0.10	0.12

iv) *Comercialización de las habas*

Este producto se vende por unidades de medida —el bulto— en vaina y sin clasificar. Sólo existe (en los mercados zonales y locales) un comercio al menudeo de habas desgranadas (en forma de tostado).

DISTRIBUCIÓN DEL PRECIO DE LAS HABAS EN LOS MERCADOS ZONALES (POR QQ.)²⁵

	<i>Ibarra</i>	<i>Otavalo</i>	<i>Cayambe</i>
Precio final	S/. 30.00	S/. 32.00	—
Recibe el productor agrícola	19.00	19.00	—
Recibe el mayorista	8.74	9.80	—
Recibe el transportador	2.00	3.00	—
Recibe el Municipio (impuesto) ...	0.26	0.20	—
<i>Distribución porcentual por sectores:</i>			
Sector agrícola (huasipungo)	63.3 %	59.40%	—
Sector comercial	35.8	40.00	—
Sector fiscal	0.87	0.60	—

²⁴ El cálculo se ha hecho por quintales —para efectos de comparabilidad estadística— pero sobre la base de precios de venta al menudeo (precio a que el consumidor final compra), a base de S/. 2.00 el "atado" de una libra aproximadamente (mediciones de la encuesta).

²⁵ No se encontró un mercado de habas en Cayambe.

v) *Comercialización de la papa*

La comercialización de la papa se efectúa por medio de la venta de sementeras (por "huachos" y tomando muestras, con el objeto de estimar el rendimiento por surco: el intermediario se encarga del cave de la papa, de su empaque, clasificación, etc.). En los mercados de papa de Otavalo, Ibarra y Cayambe, se usa la clasificación en estos tipos básicos: papa gruesa, redroja, redrojilla, fina y cuchi. La papa fina se destina con frecuencia a semilla y la cuchi-papa a la alimentación de animales.

DISTRIBUCIÓN DEL PRECIO DE LA PAPA, EN LOS MERCADOS ZONALES (POR QQ.)

	<i>Ibarra</i>	<i>Otavalo</i>	<i>Cayambe</i>
Precio final	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 50.00
Recibe el productor agrícola ...	10.00	10.00	10.00
Recibe el mayorista	16.86	16.55	14.34
Recibe el minorista	10.88	10.25	24.41
Recibe el transportador	2.00	2.00	1.00
Recibe el Municipio (impuesto) .	0.26	0.20	0.25
<i>Distribución porcentual por sectores:</i>			
Sector agrícola (huasipungo) ...	25.00%	25.00%	20.00%
Sector comercial	74.35	74.50	0.50
Sector fiscal	0.65	0.50	0.50

vi) *Comercialización del maíz*

El maíz se vende desgranado (es de los cultivos de menor frecuencia, en el área de Pesillo), con una clasificación elemental de "viejo" y "nuevo" y la siguiente distribución del precio en los mercados zonales:

DISTRIBUCIÓN DEL PRECIO DEL MAÍZ POR QUINTAL

	<i>Ibarra</i>	<i>Otavalo</i>	<i>Cayambe</i>
Precio final	S/. 80.00	S/. 70.00	S/. 60.00
Recibe el productor agrícola	30.00	30.00	30.00
Recibe el mayorista	17.74	16.80	18.75
Recibe el minorista	30.00	20.00	10.00
Recibe el transportador	2.00	3.00	1.00
Recibe el Municipio (impuesto) .	0.26	0.20	0.25
<i>Distribución porcentual por sectores:</i>			
Sector agrícola (huasipungo) ...	37.50%	42.86%	50.00%
Sector comercial	62.17	56.85	49.58
Sector fiscal	0.33	0.29	0.42

vii) *Comercialización de la lana*

La lana se vende en forma de vellón sucio, en la propia área del huasipungo, con la mayor frecuencia a los comerciantes indígenas de Otavalo. El único verdadero mercado de lana es Otavalo (vellones, lana limpia, hilo y tejidos): se realiza semanalmente, si bien el comercio permanente de la ciudad se alimenta, básicamente, con los productos textiles. El mercado de lana de Otavalo concentra a la población campesina de la región, en la venta de fibra o la compra de los productos tejidos (ponchos, fajas, casimires, etc.). Coexisten dos sistemas de precios: el del comercio al por menor en las ferias semanales, efectuado entre tejedores y consumidores finales, y el del comercio urbano realizado por intermediarios, en almacenes o por medio de la venta ambulante.

DISTRIBUCIÓN DEL PRECIO DE LA LANA, EN EL MERCADO ZONAL DE OTAVALO ²⁶

Precio final, quintal de lana sucia	S/. 525.00
Recibe	
Productor (huasipungo)	325.00
Intermediario	198.75
Transportador	1.00
Municipio (impuesto)	0.25
<i>Distribución porcentual por sectores:</i>	
Sector agrícola	61.90%
Sector comercial	38.00
Sector fiscal	0.10

d) *Participación de los sectores agrícola, comercial y fiscal en el precio de venta al por menor en el mercado zonal*

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PRECIO DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS EN EL MERCADO ZONAL, POR SECTORES ECONÓMICOS:

Mercados zonales	Sectores	Productos básicos						
		trigo %	cebada %	cebolla %	papas %	habas %	maíz %	lana %
Ibarra	Agrícola	81.0	70.0	50.0	25.0	63.0	37.5	
	Comercial	18.5	30.0	49.87	74.35	38.5	62.17	
	Fiscal	0.5	—	0.13	0.65	0.87	0.33	
Otavalo	Agrícola	72.0	„	50.0	25.0	59.40	42.86	61.9
	Comercial	28.0	„	49.9	74.5	40.0	56.85	38.0
	Fiscal	—	„	0.1	0.5	0.6	0.29	0.1

²⁶ El comercio en las ferias semanales se realiza en vellones de lana sucia, pero para efectos de la comparabilidad estadística se ha hecho el cálculo en quintales.

Mercados zonales	Sector	Productos básicos						
		trigo %	cebada %	cebolla %	papas %	habas %	maíz %	lana %
Cayambe	Agrícola	81.0	„	50.0	20.0	—	50.0	
	Comercial	19.0	„	49.88	79.5	—	49.58	
	Fiscal	—	—	0.12	0.5	—	0.42	

El análisis de este cuadro de participación porcentual de los sectores agrícola (huasipungo), comercial y fiscal en el precio final de los productos básicos, conduce a algunas conclusiones fundamentales:

i) Los productos cuyo cultivo es de mayor rendimiento físico y de mayor insumo de mano de obra —como la papa, la cebolla y el maíz— son los que tienen un menor rendimiento económico para el huasipunguero (apenas recibe la cuarta parte del precio en los mercados de Ibarra y Otavalo y la quinta parte en el mercado de Cayambe, en el caso de la papa) y los que exhiben una mayor participación del sector comercial (participación que va de la mitad del precio en la línea de la cebolla, a las tres cuartas partes del precio de la papa, en los tres mercados zonales);

ii) la participación más elevada de los campesinos se efectúa en la línea comercial de la cebada, el trigo y la lana, actividades que insumen una menor cantidad de jornadas de trabajo;

iii) es casi insignificante la participación del sector fiscal, a través del impuesto que paga el comerciante al por menor en el mercado zonal.

Lo que ocurre, entonces, es que el proceso de comercialización es totalmente adverso al huasipunguero, ya que éste debe costear el elevado sobrecargo de intermediarios en el mercado de productos agrícolas y aceptar una menor participación en el precio cuando vende productos que insumen una mayor cantidad de trabajo. O sea que el campesino está vendiendo productos sin estimar el precio de su trabajo, a cambio de productos que le exigen una elevada cantidad de jornadas de trabajo: lo que demuestra que el problema para el huasipunguero (o para el partidario y peón con tierras), no sólo radica en la estructura del huasipungo y en el tipo de relaciones con la hacienda, sino en el sistema de relaciones con la economía de intercambio (mercados local y zonal).

Quedan así definidos los dos *puntos de estrangulamiento* de la economía del huasipungo: uno que radica en la desproporción entre el potencial de trabajo y la exigua magnitud de la unidad de explotación (o la capacidad de empleo y remuneración de la hacienda) entre las necesidades familiares y el ingreso neto; otro, localizado en el proceso de comercialización de lo que produce, en la relación de intercambio entre lo

que compra (a precios que le representan una elevada cantidad de jornadas de trabajo) y lo que vende (dentro de un sistema de distribución del precio que se apoya en una total descomposición de los valores representados por sus jornadas de trabajo). O sea que el proceso de comercialización, en vez de valorizar el trabajo del campesino —tan mal empleado y tan mal remunerado en la economía de la hacienda— lo obliga a regalarlo o a aceptar por él las remuneraciones más bajas.

e) *El sistema de crédito agrícola*

El total de los préstamos concedidos por las agencias del Banco Nacional de Fomento —el único sistema que practica el crédito agrícola, no obstante sus limitaciones estructurales y metodológicas para desarrollar programas de capacitación, promoción y fomento de la producción— en el área regional (constituida por las provincias de Imbabura y Pichincha, Agencias de Cayambe, Otavalo e Ibarra) ascendía en 1960 a S/. 10.41 millones y en 1961 a S/. 13.16 millones, lo que registra un aumento del 26% en el volumen de cartera. De esta masa de préstamos, corresponden a la agricultura y ganadería los siguientes:

	1960	1961
	<i>En millones de Suces</i>	
Agrícolas	2.73	2.35
Pecuarios	2.81	4.95
TOTAL	5.54	7.30

O sea que la cartera agrícola y pecuaria tuvo un incremento del 31%.

VALOR PROMEDIO DE LOS CRÉDITOS AGROPECUARIOS:

	<i>En miles de Suces</i>					
	<i>Cayambé</i>		<i>Otavalo</i>		<i>Ibarra</i>	
	1960	1961	1960	1961	1960	1961
Agrícolas	23.52	11.21	7.72	23.49	14.81	18.91
Pecuarios	6.71	9.83	9.60	11.04	11.15	12.29
Industrial	2.79	3.23	11.31	17.45	19.63	15.76
Comercial	4.89	5.79	4.27	4.98	—	—

El reducido número de prestatarios, el carácter comercial de los plazos (la mayor parte de menos de un año) y el elevado nivel de los pro-

medios acreditados por prestatario, indican que el sistema bancario se limita al financiamiento de las operaciones comerciales de las explotaciones agrícolas, y que no ha penetrado aún, eficazmente, en la masa aluvional de la pequeña producción campesina. En términos estrictos, el sistema no se ha acondicionado para operar como banca de fomento agrícola. Sin embargo, es posible que en la línea del llamado "crédito industrial" haya logrado mayores avances, dinamizando las quebrantadas economías artesanales de algunos poblados, como Cotacachi. Los tenedores precarios (huasipungueros, partidarios, aparceros, pequeños arrendatarios) quedan totalmente por fuera de las posibilidades de acceso a este tipo de estructura bancaria, no obstante la política de sustitución de importaciones, como la del trigo.

Los prestatarios agrícolas en Cayambe han pasado de 78 a 57 de 1960 a 1961, en Otavalo han ido de 13 a 17 en el mismo periodo y en Ibarra de 53 a 69. En las tres agencias, apenas se contabilizan 143 prestatarios agrícolas en 1961, con un promedio de crédito individual de S/. 17.89 miles. Los créditos pecuarios denuncian una tendencia semejante, si bien el número de prestatarios en el área regional asciende a 439 personas, con un promedio de 146 por agencia y un valor promedio de S/. 11.5 miles por préstamo. El análisis de los plazos de reintegro corrobora el concepto de que el sistema bancario funciona, especialmente, hacia el financiamiento de la operación comercial de las grandes explotaciones, agrícolas y ganaderas.

En la agencia de Cayambe, el 79% de los préstamos, en 1960, eran a plazos menores de un año y sólo el 21% de dos a cinco años; en la agencia de Otavalo, en el mismo año, el porcentaje de los préstamos a corto plazo era del 90.24% y en la de Ibarra, del 47.18%:²⁷ o sea que sólo en la agencia de Ibarra (con la más elevada cartera industrial de la región) el crédito a mediano plazo (de 2 a 5 años) representaba más de un 50% (el 52.82%). Esta situación de la agencia de Ibarra, se explica en razón de que los "créditos industriales" ocupan el 26% de su cartera y los pecuarios el 46.23%.

El mayor incremento, entre 1960 y 1961, se observa en la línea de préstamos pecuarios: en la Agencia de Cayambe, éstos representan el 25.20% de la cartera en 1960 y el 43.27% en 1961; en la Agencia de Otavalo, esta relación porcentual va del 26.95% al 37.67% y en la de Ibarra, del 46.23% al 53.39%.

²⁷ En 1960, el 72.3% de los créditos concedidos nacionalmente por el sistema era de corto plazo y sólo el 8.7% de más de 5 años.

Posiblemente esta grave inadecuación del tipo de crédito, explica dos fenómenos y el elevado porcentaje de los préstamos agrícolas y pecuarios en relación con la cartera vencida en el área regional.

CARTERA VENCIDA AL 31-XII-1960 (MILES DE SUQUES)

	<i>Cayambe</i>		<i>Otavaló</i>		<i>Ibarra</i>	
	<i>Nº</i>	<i>Valor</i>	<i>Nº</i>	<i>Valor</i>	<i>Nº</i>	<i>Valor</i>
TOTAL	139	392.1	57	557.0	216	1 806.8
Agrícolas	6	70.4	4	66.4	19	291.4
Pecuarios	18	167.8	25	254.4	90	678.0
Agropecuarios	24	238.2	29	320.8	109	969.4
Porcentaje total	17%	60%	50%	58%	50%	54%

En la provincia de Imbabura, dentro de la que se comprende la mayor parte del área regional (excluyendo a Cayambe), el porcentaje de recuperaciones efectivas (deduciendo de la recuperación total las renovaciones) fue descendiendo casi ininterrumpidamente en el último decenio: del 96.3% en 1950-1954, bajó al 80.6% en 1958 y al 76.6% en 1960. Contrastando con la elevación general de los índices de solvencia de los Bancos del sistema de crédito de Fomento (promedio de los cuales se expresa cuantitativamente la disponibilidad de activos o capacidad de los Bancos Provinciales para responder a sus obligaciones con terceras personas), en la provincia de Imbabura sigue una dirección contraria:

ÍNDICE DE SOLVENCIA DE LA BANCA DE FOMENTO

(Activo total — Tanto por ciento de cartera vencida)

	1958	1959	1960
En el país (consolidado del Sistema)	1.49	1.51	2.07)
En la Sierra	1.83	1.81	1.86)*
En la Prov. Imbabura	1.75	1.75	1.68)

* Fuente: Informe de labores del Banco Nacional de Fomento, 1960, Quito, Diciembre 1961, pág. 17.

Como efecto del débil desarrollo de la economía de crédito, es muy escasa la significación regional de los depósitos en cuenta corriente (tanto desde el punto de vista de las posibilidades de reforzamiento financiero del banco como de la generalización del cheque como instrumento de pago): en el área regional (Oficinas de Cayambe, Otavaló e Ibarra) el monto de estos depósitos sólo fue de S/. 5.5 millones en 1960, decreciendo en 14.25% en 1961. Sólo en Otavaló se observa un incremento del

5.58% en el nivel de las cuentas corrientes, en el periodo mencionado, mientras los porcentajes de crecimiento ascendieron a 32.47% en Cayambe y a 18.32% en Ibarra.

Este análisis demuestra la imposibilidad en que se encuentra la banca regional de fomento para atender las demandas y necesidades de una cooperativa agrícola de reasentamiento, debiendo limitarse su participación a cierta asistencia financiera y técnica. De ahí que uno de los factores básicos del Proyecto debe ser la formación de una nueva estructura de Cajas Cooperativas de Crédito y Ahorro (integrando las proyectadas para San Vicente de Pusir y Aychapicho y las Cooperativas de Crédito y Ahorro existentes en las Provincias de Pichincha, Imbabura y Carchi, en un Sistema Regional de Crédito Cooperativo).

UNA ESTRUCTURA COOPERATIVA DE RECOLONIZACIÓN

CUADRO DE ÓRGANOS Y FUNCIONES

1. *Naturaleza y estructura de la cooperativa agrícola*

a) La cooperativa agrícola de recolonización de la hacienda estaría formada por 185 jefes de familia (133 actuales huasipungueros y 52 arrimados a los huasipungos): este personal constituiría el sujeto del programa de reasentamiento. La estructura de la cooperativa integral, hará posible el empleo de la totalidad del potencial de trabajo representado por huasipungueros, partidarios, arrimados y peones con tierra, bien sea en las tareas de explotación cooperativa —agrícola y pecuaria— o en las de industrialización de la leche (producción de quesos y mantequilla), y procesamiento de la lana (lavado, hilado y tejido), etc.

b) La cooperativa tendría estos caracteres básicos (VIII):

i) *Naturaleza integral*, con el objeto de operar en las líneas que mantienen la *unidad de empresa* o en aquellas que se refieren al desarrollo comunal;

ii) *participación estatal*, constituyéndose el Estado (por medio de los órganos de aplicación del programa de reasentamiento, como el Instituto Nacional de Colonización o la Caja Nacional de Riego) como parte de la sociedad cooperativa: no habiéndose utilizado en el Ecuador la técnica

de la sociedad cooperativa de participación estatal, se fijarán algunas normas básicas de funcionamiento, dentro del espíritu de la Ley y el Reglamento de Cooperativas;

iii) *combinación de la gestión democrática* —basada en la capacitación teórica y práctica de los campesinos— con la *asistencia técnica del Estado*: esta actividad cooperativista servirá de norma para cuantificar la participación del Estado en la distribución de los excedentes de percepción;

iv) *adhesión voluntaria al programa de reasentamiento*, pero *afiliación automática a la sociedad cooperativa* como único método de conservar la unidad empresarial y las obras de infraestructura;

v) cubrimiento del ciclo que va de la explotación agropecuaria a la comercialización cooperativa (por medio de un sistema de relaciones contractuales con el consumidor final, organizado en cooperativas o concentrado en instituciones públicas);

vi) combinación de la explotación cooperativa —con fines de industrialización y comercialización— con las unidades familiares de explotación con fines de subsistencia.

c) La estructura cooperativa estaría compuesta por tres elementos orgánicos:

i) La cooperación agrícola de recolonización de las haciendas;

ii) la cooperativa de segundo grado formada por las Cajas Cooperativas de Crédito y Ahorro de Pesillo, San Vicente de Pusir y Aychapicho y asistencia técnica y financieramente por el Sistema de Bancos de Fomento; (IX) y

iii) la cooperativa de segundo grado formada con la Caja Nacional de Riego (para la conservación y mejoramiento de las obras de infraestructura y para la regulación del uso de los servicios de riego).

d) La estructura cooperativa estaría formada por estos elementos:

I.—Los órganos de gestión democrática, de acuerdo a la Ley:

i) la Asamblea General

ii) el Consejo de Administración, y

iii) el Consejo de Vigilancia.

II.—La Planta Administrativa, y

III.—La Planta Técnica.

I. *Los órganos de gestión democrática*

La peculiaridad en la composición y funcionamiento de este tipo de cooperativa con participación estatal, residiría en que debería consagrarse tanto una participación del Estado en los Consejos de Administración y Vigilancia (con un representante) como una cierta capacidad electoral en el régimen de la Asamblea General. Este método no debe considerarse como una violación o limitación a la regla de “un socio, un voto”, sino como una adaptación de las normas que rigen para las cooperativas de segundo o tercer grado, ya que no pueden equipararse —como sujetos electorales— las personas físicas y las personas jurídicas (como el Estado o como las sociedades cooperativas). La participación del Estado, con un representante, en los Consejos de Administración y Vigilancia, no sólo tiene el sentido de que por este medio garantice sus derechos, sino de que por medio de este mecanismo ejerza una de sus más importantes funciones: la de la asistencia técnica en el seno mismo de los órganos de gestión democrática, orientando su actividad *hacia la capacitación* de los líderes de la sociedad en los problemas de la administración cooperativa y de la conducción técnica de la empresa. Esta especial función de la actividad del Estado, explica el papel que se asigna a la planta administrativa y a la técnica, no sólo gerencial o de asistencia o de administración, sino de *capacitación y docencia práctica*.

Estas formas de participación del Estado en los Consejos de Administración y Vigilancia (lo mismo que en la Asamblea General) se fijarán por medio de los Estatutos, en aplicación del Art. 50 del Reglamento General de la Ley de Cooperativas.

En razón del papel que se asigna al Estado —mientras las bases sociales de la cooperativa se capacitan para funcionar sin la participación estatal— se define su responsabilidad en estas funciones:

- i) Designación de Gerente (entre candidatos compulsados con los Consejos de Administración y Vigilancia);
- ii) formación de un Grupo de Asistencia Técnica de los Consejos de Administración y Vigilancia (junto con los representantes miembros de cada uno de los Consejos); y,
- iii) proyección de los Planes de Operaciones que han de presentarse a la Asamblea General y al Consejo de Administración y control de su ejecución.

Es necesario insistir en que *esta forma de participación del Estado*

en la cooperativa —como socio de ella— se diferencia esencialmente de las *formas unilaterales de intervención del Estado, como estructura* de poder y de servicios. Desde luego, la primera forma no excluye la segunda, ya que este tipo de estructura ha de facilitar y canalizar la prestación de los diversos servicios generales del Estado (como son los de educación pública, asistencia social, extensión agrícola y ganadera, etc.).

Desde la primera fase de la cooperativa agrícola, tendrá que funcionar —como órgano de la asistencia técnica enderezado a capacitar para la administración cooperativa, agrícola e industrial— el Centro de capacitación Cooperativa y Desarrollo Comunal, que en otra parte se proyecta. La participación en este Centro deberá ser obligatoria para los miembros de los Consejos de Administración y Vigilancia.

I. *La Planta Administrativa*

La Planta Administrativa de la cooperativa integral estaría formada por un Gerente, un Contador y un Ayudante de Contabilidad en la Caja Cooperativa de Crédito y Ahorro.

Formarían parte de esta Planta Administrativa los Gerentes y Ayudantes técnicos de la Caja Cooperativa de Crédito y Ahorro y de la Cooperativa de Riegos, pero no serían costeados por la Cooperativa, sino por el Sistema Cooperativo de Crédito y por la Caja Nacional de Riego. Este equipo de funcionarios formarían —con los de la Planta Técnica de la Cooperativa— el Grupo de Asistencia Técnica del Consejo de Administración.

III. *La Planta Técnica*

La Planta Técnica estaría integrada por tres clases de funcionarios:

i) Un ingeniero agrónomo, un médico veterinario y una mejoradora del hogar (coordinadora de las trabajadoras sociales), costeados por las cooperativas de los tres proyectos de reasentamiento (Pesillo, San Vicente de Pusir y Aychapicho);

ii) Un jefe de explotación, un técnico en industrialización de leche (para capacitar al personal de la cooperativa en la fabricación de quesos y mantequilla, por un periodo de seis meses), y tres maestros de taller (en tejidos, en herrería y en carpintería): la mejoradora del hogar, el

maestro de tejidos (que debería ser un práctico de los talleres mejorados de Otavalo), lo mismo que los maestros de Herrería y Carpintería, podrían ser suministrados por la Misión Andina de Naciones Unidas y puestos bajo su dirección.

iii) Los funcionarios de las diversas reparticiones del Estado (cooperativas, educación y extensión agrícola, sanidad, etc.) que por razones territoriales deben asesorar eventualmente a la cooperativa.

Esta clase de estructura cooperativa haría necesaria una participación eventual de los expertos de la FAO, la OIT, la UNESCO, etc. en industrialización y comercialización cooperativas, instituciones rurales, forestación, ganadería, artesanías y pequeñas industrias rurales, etc.

La Planta Técnica funcionaría como un Grupo de Trabajo para la Asesoría del Consejo de Administración o de la Asamblea General y tendría una triple función:

- i) De proyección de los planes de operación, por ramas de actividad;
- ii) de control de la ejecución de esos planes, y
- iii) de capacitación teórica y práctica del personal de los Consejos de Administración y Vigilancia o de grupos seleccionados de la cooperativa (en el trabajo mismo o en el Centro de Capacitación Cooperativa y Desarrollo Comunal).

e) La organización cooperativa estaría fundamentada en cinco Departamentos (aparte de las cooperativas de segundo grado afiliadas al Sistema):

- i) Departamento de Explotación Agropecuaria;
- ii) Departamento de Asistencia a Fincas Familiares;
- iii) Departamento de Abastecimientos;
- iv) Departamento de Comercialización, y
- v) Departamento de Asistencia Social.

i) *Departamento de Explotación Agropecuaria*

Se ocuparía de la explotación cooperativa, agrícola y pecuaria, de la conservación de recursos naturales (incluyendo los programas de reforestación), así como del manejo del hato cooperativo y el procesamiento industrial de la leche.

A través de este Departamento se desarrollaría el programa de ex-

plotación de la tierra cooperativa, incluyendo los cultivos de pastos (integración de agricultura y ganadería).

Ahora bien: el Proyecto de Reasentamiento parte de una clasificación de la superficie de la hacienda en dos áreas: una, correspondiente a las fincas individuales o familiares; otra, perteneciente a la cooperativa (tierras de explotación agrícola y pecuaria, tierras de pastoreo, reservas forestales, etc.). El Departamento operaría, exclusivamente, con las tierras de propiedad y de explotación cooperativas.

Dada la estrecha relación que existe entre la explotación lechera y su procedimiento industrial, lo aconsejable sería que el mismo Departamento se responsabilizase del proceso de fabricación de quesos, mantequillas, sueros, etc. Los programas de producción lechera, dan base para una estimación de la posible producción cooperativa de quesos y mantequilla:

<i>Desarrollo del Proyecto</i>	<i>Producción de leche</i>		<i>Produc. de quesos</i> Kg.	<i>Produc. de mantequilla</i> Kg.
	<i>Total litros</i>	<i>Litros disponibles para procesamiento industrial</i>		
Primer año	482 400	345 460	49 815	9 960
Segundo año	936 750	439 240	63 339	36 209
Tercer año	1 010 930	543 530	78 378	33 997
Cuarto año	1 418 360	1 044 260	150 583	27 979
Quinto año	1 715 350	1 282 680	184 692	32 907

Este procesamiento industrial de la leche producida en la explotación cooperativa, exige el siguiente insumo de jornadas de trabajo (sin computar el personal técnico, cuya remuneración forma parte del costo de administración):

<i>Desarrollo del Proyecto</i>		<i>Nº de trabajadores</i>	<i>Jornadas anuales</i>
Primer año:	(Queso)	4	1 440
	(Mantequilla)	1	360
	(Total)	5	1 800
Segundo año:	(Queso)	5	1 800
	(Mantequilla)	2	720
	(Total)	7	2 520
Tercer año:	(Queso)	2	2 160
	(Mantequilla)	2	720
	(Total)	8	2 880

Cuarto año:	(Queso	7	2 520
	(Mantequilla	2	720
	(Total	9	3 240
Quinto año:	(Queso	8	2 880
	(Mantequilla	2	720
	(Total	10	3 600 jornadas

Esta exigencia de “unidades de trabajo” —que sólo es de 5 trabajadores o 1.800 jornadas-anales y que se incrementa lentamente hasta el 100% en el quinto año— puede ser cubierta con el 72.63% del potencial de trabajo disponible en los huasipungos. En términos absolutos, la disponibilidad de jornadas anuales de trabajo (las no utilizadas) dentro del marco de los 133 huasipungos, asciende a 178 619 jornadas: lo que equivale a decir que las nuevas exigencias de trabajo constituyen apenas una mínima fracción de este potencial disponible.

De acuerdo con el tamaño de la instalación requerida para el procesamiento de la leche (y su transformación en queso y mantequilla) habría necesidad de una disponibilidad de agua de 2 189 litros por segundo: de acuerdo al plan de irrigación, la disponibilidad real para este tipo de actividades será de 110 litros por segundo: o sea que si se emplean en las diversas fases del procesamiento hasta 6 litros de agua por segundo, habrá una cantidad sobrante de 104 litros por segundo.

Esto en lo que hace al procesamiento cooperativo de la leche: el proyecto de comercialización (que cubre el proceso que va de la finca a los consumidores finales, en el mercado de Quito) se incluye en el Departamento respectivo.

La explotación cooperativa ha de iniciarse sobre una superficie de 1.239 ha. de cultivos (inclusive de pastos) y potreros.

El uso combinado de unidades de trabajo y tierra, ha de tener el siguiente desarrollo (Ver Anexo N° 7):

Primer año: cultivos básicos de cebada, trigo, papas y maíz forrajero, con una superficie de 699 ha. y una necesidad de 15 857 jornadas anuales de trabajo.

Ganadería desarrollada sobre 380 ha.; potreros existentes 160 ha. de potreros proyectados, con un hato de 737 cabezas de ganado vacuno y una necesidad de 25 999 jornadas anuales de trabajo (en las instalaciones, mantenimiento del hato y potreros).

En total, la exigencia de tierra y de unidades de trabajo es de 1 329 ha. y de 41 856 jornadas-año.

Segundo año: cultivos básicos de cebada, trigo, arveja y papa (de acuerdo al plan de rotación de cultivos), con una superficie de 411 ha. y una necesidad de 16 423 jornadas-año.

Ganadería fundamentada en 450 ha. de potreros, un hato de 1 637 cabezas de ganado vacuno y una exigencia de 32 070 jornadas-año.

En total, la demanda de tierra y unidades de trabajo sería de 951 ha. y de 48 493 jornadas-año.

Tercer año: cultivos básicos de cebada, trigo, arveja, papas y avena forrajera, con una superficie de 200 ha. y una necesidad de 6 160 jornadas-año.

Ganadería desarrollada sobre 751 ha. (con la apertura de nuevos potreros), un hato de 2 028 cabezas de ganado vacuno y una exigencia de 39 102 jornadas-año.

En total, la demanda de tierra y unidades de trabajo sería de 591 ha. y 45 262 jornadas-año.

Cuarto año: cultivos básicos de cebada, arveja, trigo, avena y papas, con una superficie de 220 ha. de cultivo y 6 160 jornadas-año y una ganadería de 751 ha. de potreros, un hato de 2 275 cabezas de ganado vacuno y una necesidad de 35 223 jornadas-año. En total, la demanda de tierra y unidades de trabajo sería de 951 ha. y 41 383 jornadas-año.

Quinto año: cultivos básicos de arveja, trigo, avena, papas y cebada, con una superficie de 200 ha. de cultivo y 6 160 jornadas-año y una ganadería con 751 ha. de potreros y 39 379 jornadas-año.

En total, la exigencia de tierra y unidades de trabajo sería de 951 ha. y 45 539 jornadas-año.

De acuerdo a este programa de desarrollo, la explotación cooperativa-agrícola y pecuaria- exigiría durante los cinco primeros años (hasta llegar a la estabilización del sistema) de 41 856 a 48 493 jornadas-año: con la ocupación en las obras de infraestructura, en los talleres y en las fincas familiares, el proyecto podrá llegar a la *economía de pleno empleo, de población reasentada y de recursos naturales.*

Uno de los supuestos del proyecto de reasentamiento es la división del trabajo entre la actividad de la explotación cooperativa y la de las fincas familiares: la primera está destinada a la comercialización (lo que no excluye el que un tanto por ciento de la producción de leche fluida o de la producción de quesos y mantequilla se destine a mejorar los patrones de consumo de las familias campesinas, a través del De-

partamento de Abastecimientos y la actividad de la mejoradora del hogar) y la segunda, a la economía de subsistencia (sin excluir tampoco la posibilidad de que exista un *saldo comercializable*, una vez satisfechas las necesidades alimenticias de la unidad familiar).

Debe señalarse otro campo de operación del Departamento (en razón de que en él se concentra la planta técnica) y es el que se refiere a los programas de conservación de recursos y de reforestación. Se supone que tanto la plantación de árboles como su ulterior explotación (de acuerdo a lo proyectado en la línea de reforestación), han de efectuarse a través de la estructura cooperativa (propiedad cooperativa de los recursos forestales, explotación, procesamiento industrial y comercialización cooperativas).

ii) *Departamento de Asistencia a Fincas Familiares*

Las fincas familiares son aquellas unidades de tenencia de 2.5 ha. de cultivos (por lo menos 1 ha. con riego) localizadas en áreas aptas para este tipo de explotación intensiva y capaces de emplear la capacidad sobrante de trabajo de la actual familia huasipunguera o partidaria y de suministrar elementos básicos de subsistencia. El soporte de esta finca es la propiedad familiar y la relocalización dentro de la superficie agrícola de la hacienda; pero como quiera que se intenta promover dentro de ella un profundo cambio social y tecnológico (insertando en ella los elementos de la pequeña mecanización), la cooperativa tendrá que funcionar como una estructura de asistencia técnica, de provisión de herramientas y semillas mejoradas, de prestación de servicios de pequeña mecanización agrícola o de procesamiento industrial de granos, de lavado e industrialización de la lana (hilado y tejido, en talleres del tipo otavaleño) y de comercialización de los excedentes de la cosecha, por medio del Departamento respectivo.

De acuerdo al proyecto de cultivos, la finca familiar ha de tener la siguiente composición agrícola:

	<i>Superficie cultivada en cada finca, ha.</i>	<i>Rendimiento previsto qq</i>
Papas	0.5	120.0
Cebada cervecera	0.5	14.0
Habas	0.4	10.5
Cebolla	0.1	19.0
Trigo	0.5	16.5

<i>Huerto familiar</i>	<i>Metros cuadrados</i>	<i>Rendimiento en qq.</i>
Papas	1 000	24.0
Cebada	2 000	7.0
Mellico	350	3.5
Oca	350	4.0
Quinoa	300	0.6

Esta estructura agrícola de la finca familiar se basa en la explotación intensiva de 2.4 ha. y en la obtención de un rendimiento por unidad familiar de 261 quintales de productos agrícolas.

Este tipo de finca familiar se ha proyectado como un sustituto óptimo del huasipungo —y *no como un huasipungo mejorado*— y de allí que no sólo se basa en una *relocalización*, en la propiedad familiar y en el uso de técnicas, semillas y aperos mejorados, sino en el desarrollo de actividades tradicionales como la cría de ovejas y el procesamiento de la lana. El rebaño de ovejas se mantendría como de propiedad familiar, pero la regulación del pastoreo, el mejoramiento cualitativo del rebaño, el esquila, el lavado de la lana y su procesamiento industrial en taller, estarían a cargo de la cooperativa. En el primer año, la masa formada por los rebaños individuos de ovinos sería de 7 215 unidades, para estabilizarse en el quinto año en un nivel próximo a las 9 000 unidades. En la actualidad, los rebaños de ovejas de los huasipungueros están por encima del nivel de las 3 500 unidades.

La instalación de talleres cooperativos de hilados y tejidos, no sólo tendría la función de incrementar los ingresos de las fincas familiares (ya que el producto se distribuiría a prorrata de la actividad y de los aportes) sino de restablecer la tradición textil y de acrecentar las posibilidades de ocupación de la fuerza de trabajo.

Esta economía de la finca familiar, hará necesario el que los excedentes agrícolas o los productos textiles sean comercializados a través de la cooperativa.

iii) *Departamento de Abastecimientos*

Este Departamento estaría destinado a la adquisición y distribución entre los socios de la cooperativa, de dos tipos de elementos: uno de mejoramiento de los usos agrícolas (herramientas, aperos, semilla, fertilizantes, fungicidas, etc.) otros de mejoramiento de los patrones de consumo familiar.

Su misma denominación ha de servir para diferenciarlo de los “depar-

tamentos de consumo”, ya que dentro de la estructura cooperativa proyectada, el “abastecimiento” es una herramienta de promoción del cambio social: en la línea de los alimentos y los patronos familiares de uso y consumo, con la asesoría de las Trabajadoras Sociales o la mejoradora del hogar; en la línea de los aperos, las semillas, los fertilizantes, los fungicidas, etc., con la asistencia de la Planta Técnica de la Cooperativa o de los extensionistas.

La formación del Departamento de Abastecimientos (en cuanto a las adquisiciones y las modalidades de la distribución) deberá ajustarse a los planes de operación de la cooperativa, en la rama de la explotación cooperativa o en la de las fincas familiares.

Dada la importancia que se asigna al mejoramiento de aperos y herramientas, así como a la superación de los patronos de uso y consumo familiares, se ha proyectado un taller de herrería y otro de carpintería, sometidos a la asistencia técnica de Misión Andina de Naciones Unidas.

iv) *Departamento de Comercialización*

El Departamento de Comercialización sería el órgano encargado de aplicar el programa de comercialización cooperativa (Parte III), en los tres aspectos fundamentales:

- a) El de la explotación cooperativa agrícola;
- b) el del procesamiento industrial de la leche (quesos y mantequilla); y
- c) el de los excedentes agrícolas y productos textiles de las fincas familiares.

Para cumplir estos objetivos (que han de examinarse en el Proyecto de comercialización cooperativa), el Departamento tendría que asumir la responsabilidad de las siguientes funciones:

- a) La de depósito, tanto de la producción originada en la explotación cooperativa como en las fincas familiares (excedentes y productos de industrialización cooperativa): en lo que hace a las fincas familiares, sería posible la introducción del sistema de los Certificados de Depósito, descontables (de acuerdo a un cálculo de probables precios de venta, sometidos a ajuste posterior) en la Caja Cooperativa de Crédito y Ahorro o en el Departamento de Abastecimientos.

Este sistema de pago de artículos de consumo familiar o de uso agrí-

cola al Departamento de Abastecimientos, es sólo una modalidad de la "venta al contado" (ya que el certificado es un título de entrega de un producto, cuantitativa y cualitativamente determinado). Por lo demás, este sistema no sólo serviría para agilizar el funcionamiento interno de la cooperativa, sino para acelerar los programas de cambio social.

b) la función de clasificación comercial y de empaque, de acuerdo a los patrones comerciales en vigencia. De lo que se trata es de resolver los problemas de comercialización que han constituido el nudo de estrangulamiento de la economía campesina. Tanto los productos agrícolas como los pecuarios, deberán sujetarse a un tipo de clasificación y empaque que mejore las condiciones de la comercialización y contribuya a superar las condiciones alimenticias de los consumidores finales.

c) la función del transporte (en unidades propias o arrendadas, de acuerdo con la mayor economicidad), y

d) la función de las ventas en común de los productos agrícolas en los mercados zonales (Ibarra, Otavalo y Coyambe) y de los productos lácteos en el mercado de Quito (de acuerdo a un sistema de relaciones contractuales con cooperativas e instituciones públicas).

Semejante diferenciación entre las posibilidades de venta en común de los productores agrícolas y de los quesos y la manteca, no sólo tiene en cuenta principios de comercialización, sino la necesidad de contribuir al abastecimiento del mercado regional de alimentos. Desde el punto de vista de la cooperativa agrícola, el problema no es conseguir el *mejor precio en cualquier mercado*, sino *vender a un justo precio en un mercado cooperativo o buscando la relación más directa con los consumidores finales*. La función de la cooperativa en el abastecimiento del mercado de alimentos —a un justo precio y con calidades mejoradas— y su vinculación orgánica o contractual con las cooperativas, no es una simple operación comercial, sino *una función pública* de la cooperativa, en sus relaciones sociales más allá de la órbita mutualista.

En el proyecto de comercialización, se parte del concepto de una venta total de los productos lácteos (ya que debe responderse a la urgencia de un reforzamiento financiero del programa de recolonización), pero se deja abierta la puerta (una vez cumplida la primera etapa de cinco años) para destinar un porcentaje del producto social, al mejoramiento de los patrones alimenticios de la población campesina reasentada. Pero éste no es sólo un problema de carácter comercial, sino que está estrechamente relacionado con la eficacia de los programas de educación rural.

Aun cuando existen posibilidades de exportación de productos agrí-

colas y lácteos, es fundamental el que la cooperativa resuelva los problemas de la comercialización ayudando a resolver los problemas de escasez e inestabilidad del mercado interno de alimentos, en desarrollo de su función nacional.

v) *Departamento de Asistencia Social*

Este Departamento cubriría tanto los servicios de mejoramiento del hogar, como los de asistencia sanitaria y social (con la cooperación directa de los correspondientes órganos del Estado). No se trata de diseñar un régimen de *total autosuficiencia en los servicios sociales*, sino de sentar las bases para la prestación de algunos servicios básicos, con la cooperación del Estado y para estudiar las condiciones que hagan posible la afiliación de la cooperativa al Sistema Nacional de Seguros Sociales. Esta actividad supondrá, desde luego, el establecimiento de un sistema de relaciones con las estructuras estatales de asistencia social, así como también la realización de cálculos actuariales que permitan la incorporación de la población campesina al sistema de Seguros Sociales: en vez de proyectar una nueva estructura, es preferible la vía de robustecer la ya existente, con algunas variantes que resulten de ajustar el sistema a las modalidades de la organización cooperativa.

Este método hará posible el que el Ecuador satisfaga una antigua aspiración: la de extender los beneficios de la seguridad social a la población campesina, especialmente a la indígena. En aplicación de esta filosofía social, se ha proyectado un mecanismo de reparto de los excedentes de percepción, que a más de alimentar el fondo de reserva a que obliga la ley, genere un Fondo de Previsión y Asistencia Social.

Podría aducirse la tesis de que la operación de este tipo de servicios no debería exigir la creación de un Departamento Especial (siendo suficiente la constitución de un Fondo de Previsión Social, manejable discrecionalmente por el Consejo de Administración), pero se han tomado en cuenta dos factores de transcendencia social: el uno se refiere al calibre del programa de reasentamiento y el otro a las dificultades de que el Estado amplíe de inmediato su capacidad de servicio. La única fórmula realista es la de un Departamento que preste directamente servicios y canalice la capacidad asistencial del Estado.

No se intenta, en suma, crear órganos de sustitución del Estado, sino lograr el que la estructura cooperativa cumpla una de las funciones esen-

ciales en los países subdesarrollados: la de asistencia social y desarrollo de la comunidad rural.

Dentro de este Departamento podría jugar un papel decisivo la asistencia de la Misión Andina de las Naciones Unidas, pudiendo canalizarse la cooperación de este órgano multi-agencial de las Naciones Unidas (FAO, OIT, UNESCO, etc.) en dos líneas maestras:

- i) La de asistencia social y el mejoramiento del hogar; y
- ii) la de las artesanías y pequeñas industrias rurales, dirigiendo el desarrollo del programa de procesamiento de la lana en taller cooperativo.

2. LAS COOPERATIVAS AFILIADAS AL SISTEMA

Dadas sus peculiaridades técnicas, se han proyectado como cooperativas independientes —y de segundo grado la Cooperativa de Riegos y la Caja Cooperativa de Crédito y Ahorro. Su vinculación orgánica con el Sistema, se asegura por medio del procedimiento de que la Cooperativa Agrícola de Reasentamiento sea socio de las dos cooperativas de segundo grado. Y si bien la cooperativa agrícola es ya una sociedad de participación estatal, el proyecto tiende a ligar las cooperativas de riegos y de crédito a los respectivos sistemas u órganos estatales: la Caja Nacional de Riego y el Sistema Nacional de Bancos de Fomento. De otra parte, tanto en el caso de la cooperativa de riegos como en la de crédito y ahorro, debería abrirse la posibilidad de que participen —en calidad de socios— otras cooperativas, grupos campesinos o personas públicas, por fuera del proyecto de recolonización. Es previsible la posibilidad de sobrantes de aguas o la formación (sobre la base nuclear de las Cajas Cooperativas de Crédito y Ahorro de Pesillo, San Vicente de Pusir y Aychapicho) de un Sistema Regional Cooperativo de Crédito y Ahorro, en desarrollo del Art. 30 del Reglamento General de la Ley de Cooperativas. En este artículo de la Ley se establece imperativamente, que “el Estado organizará un Sistema de Crédito Cooperativo, el cual englobará a todas las Sociedades de Crédito Cooperativo organizadas por los particulares”. Tratándose de una sociedad cooperativa de participación estatal, la Caja Cooperativa de Crédito y Ahorro podría ser el instrumento adecuado para promover la organización y desarrollo del Sistema.

i) La Cooperativa de Riegos

Esta sociedad cooperativa podría formarse con la cooperativa agrícola y la Caja Nacional de Riegos, haciendo uso de la facultad que concede la Ley (Art. 3, párrafo 5º, del Reglamento General de la Ley de Cooperativas) al fijar el número mínimo de socios: “quince personas naturales” o “dos personas jurídicas”. En caso de existir sobrantes de agua y de crearse la posibilidad de que otros grupos campesinos de la región participen en el uso del riego, debería preverse su constitución en cooperativa y su afiliación al Sistema. Esta podría ser la norma de ordenamiento en lo que hace a la afiliación a este tipo de cooperativa de segundo grado y de participación estatal, ya que la afiliación de “personas naturales” complicaría y desordenaría el funcionamiento del Sistema de riego.

Para la constitución de los Consejos de Administración y Vigilancia, tendría que determinarse en los Estatutos la forma de participación proporcional de la cooperativa y la Caja Nacional de Riego o de otras posibles cooperativas de usuarios.

La cooperativa de Riegos tendría que cumplir estas grandes funciones:

- a) Participar en la construcción de las obras de infraestructura, así como en su conservación y mejora.
- b) responder financieramente de las obligaciones del Sistema;
- c) administrar la operación y uso del sistema de riego;
- d) fijar y aplicar las normas de riego o de conservación de los recursos directamente vinculados con el mantenimiento del Sistema.

Si bien ambas cooperativas de participación estatal aportarían recursos financieros —especialmente los que se originen en préstamos externos o internos— la Caja Nacional de Riego contribuiría con los servicios de asistencia técnica y la Cooperativa Agrícola con unidades de trabajo. Si bien los Estatutos tendrán que fijar las reglas para el reparto de los excedentes de percepción, sería importante señalar algunos criterios como el de que sería indispensable crear un Fondo de Ampliación o Mejoramiento del Sistema de Riego (a más del Fondo de Reserva) y el de que, si quedasen excedentes repartibles, deberían distribuirse de acuerdo a los servicios de Asistencia Técnica de la Caja y el Trabajo aportado por la Cooperativa Agrícola.

ii) Sistema Cooperativo de Crédito y Ahorro

El Sistema Regional Cooperativo estaría formado por las Cajas Cooperativas de Crédito y Ahorro de los tres proyectos de recolonización (Pesillo, San Vicente de Pusir y Aychapicho), por las cooperativas agrícolas o de crédito y ahorro de la región (Carchi, Imbabura y Pichincha) y por el Instituto Nacional de Colonización: sería, en consecuencia, una sociedad cooperativa de participación estatal. No pudiendo participar el Sistema de Bancos de Fomento como socio de este Sistema Cooperativo (por la prohibición expresa de la Ley), podría hacerlo a través de los mecanismos de la asistencia técnica y financiera. Esta trama de relaciones tendría la mayor importancia, no sólo para comunicar las Cajas Cooperativas de Crédito y Ahorro con el Sistema de la Banca de Fomento, sino para ligar a éste con las nuevas posibilidades y experiencias del crédito agrícola y del crédito de capacitación o supervisado.

La participación del Banco Nacional de Fomento podría adoptar estas modalidades:

- a) Designación de una asesoría técnica de la gerencia y de los Consejos de Administración y Vigilancia, con funciones de asistencia y auditoría;
- b) designación de personal de auxiliares, para la organización contable y el desarrollo de programas de crédito agrícola supervisado;
- c) designación de personal para entrenamiento práctico de socios de la cooperativa (miembros de los Consejos de Administración y Vigilancia o socios seleccionados de cooperativas afiliadas) en la administración del crédito rural;
- d) préstamos de operación (o descuentos de valores comerciales).

El Art. 31 del Reglamento General de la Ley de Cooperativas, faculta al Gobierno para "sin sujetarse a los trámites establecidos por leyes especiales, a obtener empréstitos, votar cantidades de las partidas del Presupuesto General del Estado, intervenir para que las Cajas de Previsión, los Institutos de Crédito y cualquier otra persona o entidad concedan empréstitos, efectúen descuentos y realicen operaciones bancarias de otra índole, a fin de desarrollar y vigorizar dicho sistema. Los funcionarios indicados (el Jefe del Estado y el Secretario de la Cartera de Previsión Social y Cooperativas) podrán, asimismo, sin sujetarse a ningún trámite establecido por la ley especial, proceder a constituir las garantías neces-

rias para seguridad de los préstamos, anticipos, empréstitos, etc. que se obtuviesen a favor del Sistema de Crédito Cooperativo". Esta flexible y amplísima doctrina legal, ha sido reforzada con el mandato de que "las tasas de interés, descuentos, primas, etc. de las operaciones de la Cooperativa con sus socios, serán fijados por el Ministerio de las Cooperativas".

Desde luego, el éxito de este Sistema Regional de Crédito Cooperativo, reside en su inmediata *integración*: integración de una sola estructura cooperativa, integración con las cooperativas agrícolas y de crédito que ya están en funcionamiento, e integración con el Sistema público de Bancos de Fomento. Carecería de posibilidades de financiamiento y desarrollo, una pequeña Caja Cooperativa de Crédito que pretendiese mantenerse encerrada en el ámbito del proyecto de recolonización.

Existe la circunstancia excepcional de que ésta es la región ecuatoriana en la que ha tenido algún desarrollo el cooperativismo agrícola y de crédito rural: es posible mencionar, como posibles socios del Sistema, a seis cooperativas de este tipo: ²⁸

		<i>(Capital social pagado)</i>	
Zuleta	Cooperativa de Ahorro rural:	352 socios:	S./.
Maestras asociadas ..	Coperativa de Ahorro	30	5 000
Ibarra	Coperativa de Ahorro	50	5 000
Atuntaqui	Coperativa de Ahorro	50	2 000
Cahuasquí	Coperativa de Ahorro	50	2 000
Julio Andrade	Cooperativa Producción Agrícola, Crédito y Ahorro	50	20 000
	TOTAL	582	S./.
			57 000

El alcance de las Cajas Cooperativas de Crédito y Ahorro ha sido señalado por el Art. 11 de la Ley de Cooperativas: "Las Cooperativas de crédito harán las operaciones bancarias necesarias para fomentar la agricultura y las industrias y desarrollar el ahorro." El Art. 28 del Reglamento General de la Ley de Cooperativas ha precisado el tipo de operaciones que están en capacidad de efectuar las cooperativas de crédito: "admitir depósitos, hacer anticipos, conceder préstamos, realizar cobros y pagos, y realizar todas aquellas funciones bancarias, necesarias para el desarrollo de la cooperación crediticia". Dentro de este marco, doctrinario y legal, es posible precisar las grandes funciones de la Caja Coope-

²⁸ Informe anual del Instituto Campesino, Ibarra, 1961-1962.

rativa de Crédito y Ahorro (del Sistema Regional Cooperativo de Crédito):

- a) Otorgar préstamos y descuentos a sus socios, especialmente a través de programas de Crédito Supervisado o de Capacitación;
- b) descontar los Certificados de Depósito, expedidos por el Departamento de Comercialización y de acuerdo a los términos que se adopten;
- c) mantener en depósito y administrar los recursos de origen fiscal;
- d) operar como fideicomisario de los socios o de instituciones públicas relacionadas con el programa de reasentamiento;
- e) recibir Depósitos de Ahorro;
- f) recibir depósitos en cuenta corriente o a plazos;
- g) asumir la responsabilidad de las cargas financieras de la cooperativa agrícola y atender el servicio de sus deudas;
- h) administrar las deudas de los socios de la cooperativa agrícola;
- i) estudiar la posibilidad de organizar servicios de seguros de cosechas (para cubrir especialmente riesgos de heladas de las fincas familiares) en relación con las organizaciones mutualistas de seguros agrícolas.

Es necesario insistir en el criterio de que los sujetos del programa de reasentamiento no han sido sujetos de crédito (la institución del chaqui-huasca no se fundamenta en el préstamo sino en la participación en la cosecha como aparcería) y de que las formas de comercialización existentes no los han capacitado en el manejo de los factores monetarios. De allí que una de las actividades básicas de la Caja Cooperativa de Crédito y Ahorro tendrá que ser la del crédito de capacitación. Para cumplir esta primera meta, la cooperativa dispondría de la Planta Técnica de Extensionistas, veterinario, ingeniero agrónomo, mejoradora del hogar y posibles funcionarios del Sistema de Bancos de Fomento.

Otro problema central a que se enfrenta la estructura cooperativa es el de la administración de las deudas individuales de los campesinos sujetos al reasentamiento y el del servicio financiero de las deudas de la cooperativa. Sería ilusorio el suponer que los actuales huasipungueros y partidarios podrían convertirse, súbitamente, en sujetos activos y responsables de la administración de créditos, si han vivido prácticamente fuera de la economía de mercado; pero debe señalarse que en todos los casos en que los campesinos de la región han adquirido préstamos bancarios para cubrir deudas originadas en parcelación de tierras de hacienda, han cumplido estrictamente sus obligaciones de reintegro.

3. *Los órganos de capacitación cooperativa y comunal*

Todo el proyecto y las posibilidades de la estructura cooperativa descansan sobre un soporte: el *Centro de Capacitación Cooperativa y Comunal*. El Centro ha de ser el órgano de capacitación de los campesinos sujetos de reasentamiento, no sólo en función de miembros de los Consejos de Administración y Vigilancia sino de socios activos de la cooperativa. La filosofía del proyecto es la de combinar la *gestión democrática* con la *asistencia técnica y financiera del Estado*: la gestión democrática es el resultado de una intensa y sistemática tarea de *capacitación*: capacitación para el manejo administrativo de la empresa, para el manejo de las cuestiones prácticas de la explotación agropecuaria o de las artesanías y pequeñas industrias o capacitación para el desarrollo comunal. Sin este programa de capacitación —que ha de iniciarse en la etapa preparatoria, aún *antes* de aplicarse el proyecto de recolonización— se carecería de los medios para que los campesinos huasipungueros, partidarios y arrimados, *pudiesen transformarse* en empresarios agrícolas. Esta, resulta entonces, la pieza maestra de la estructura cooperativa. La gestión democrática sólo existe cuando los socios de la cooperativa *están capacitados* para participar activa y conscientemente en la administración. En consecuencia, se desecha la actitud tradicional de considerar que basta la asociación de personas en cooperativa para que funcione espontáneamente la gestión democrática: en este punto debe encontrarse la explicación de que las llamadas cooperativas rurales no puedan funcionar *como empresas agrícolas* o de que muchas empresas agrícolas no puedan funcionar como cooperativas.

El punto clave en el programa de capacitación es el uso que se dé a la Planta Técnica, no sólo de la cooperativa de recolonización sino de uno de los socios de la cooperativa: el Instituto Nacional de Colonización. El adiestramiento de personal en las investigaciones de campo, en el análisis de resultados y en la proyección de esta nueva estructura cooperativa, le abre al INC la posibilidad de organizar de inmediato su propio órgano de Asistencia y Desarrollo de Cooperativas de Colonización y Recolonización. Este órgano se limitará a la prestación de servicios de asistencia técnica, (contable, legal y administrativa) sin interferir desde luego, las funciones de la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Previsión Social.

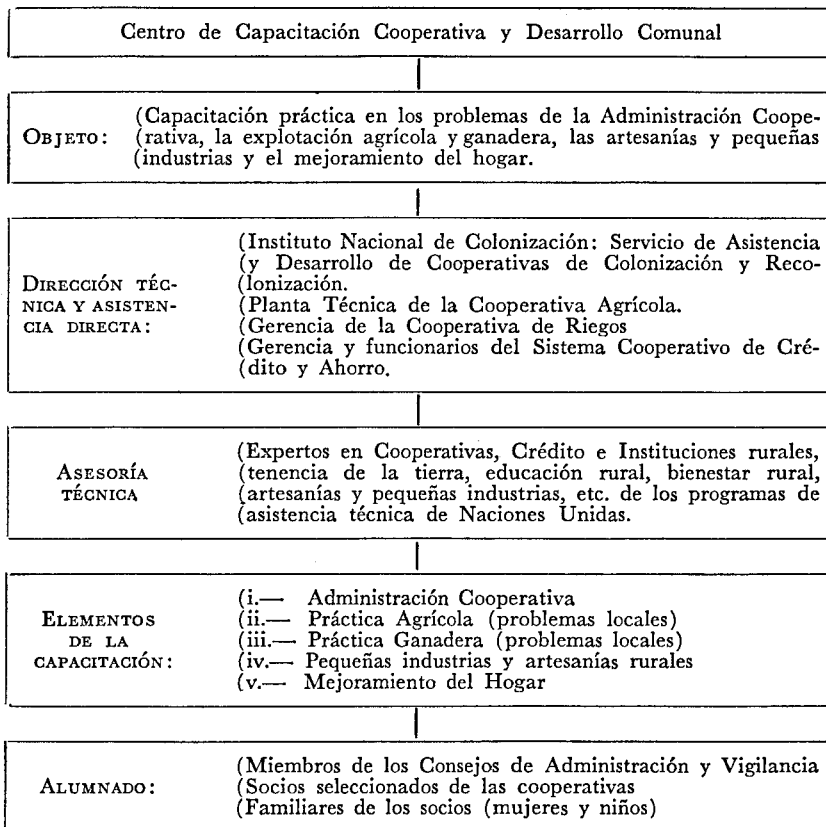
Sobre la base de este personal del INC, y con la asesoría de los expertos del Programa Ampliado de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas, podría capacitarse previamente al personal que ha de integrar

la Planta Técnica de la Cooperativa de Reasentamiento (gerentes, ingeniero agrónomo, médico veterinario, mejoradora del hogar, ayudante). Instalado el Centro de Capacitación Cooperativa y Comunal, la Planta Técnica (la de la Cooperativa y la del INC) se responsabiliza de su funcionamiento permanente, así como de la elaboración de proyectos de Planes de Operaciones (con destino a los Consejos de Administración y Vigilancia pero que serían materia de adiestramiento práctico para los alumnos del Centro).

Las características del Centro de Capacitación Cooperativa y Comunal serían las siguientes:

- a) Sería un órgano de formación eminentemente práctico;
- b) funcionaría en ciclos cortos de tres a cuatro semanas, sin interrupción de labores;
- c) reclutaría, en primer término, a los miembros de los Consejos de Administración y Vigilancia;
- d) funcionaría como un órgano permanente de capacitación;
- e) no se limitaría a capacitar en *Administración Cooperativa*, sino en los campos en que se mueve fundamentalmente la sociedad: el de la agricultura y la ganadería locales, el de las artesanías y pequeñas industrias— sobre la base de los talleres existentes de tejidos, herrería y el mejoramiento del hogar.

Este tipo de capacitación es el que permitiría a la cooperativa jugar un activo papel *como herramienta de desarrollo de una comunidad rural*.



LA COMERCIALIZACION COOPERATIVA

1. *La comercialización de productos agrícolas de la explotación cooperativa*

Descontando los cultivos forrajeros, la producción agrícola de la explotación cooperativa se iniciará con 45 258 quintales: esta producción supone una necesidad de 15 857 jornadas de trabajo, la que sumada a la que exige la actividad ganadera (cuidado del hato y mantenimiento de potreros, arroja un total de 59 599 jornadas-año. O sea que desde el punto de vista de la capacidad absoluta de empleo, la explotación cooperativa podrá elevar la demanda de jornadas de trabajo en un 98% (en relación con la actual capacidad ocupacional de la hacienda) desde el primer año de ejecución del programa. Los campesinos cooperados podrán participar en el producto social, por estos dos medios: los avances periódicos —de acuerdo a los aportes en trabajo, avaluados cuantitativamente y cualitativamente— y los excedentes repartibles, al final de cada gestión contable.

De acuerdo al programa de recolonización durante el primer año los campesinos cooperados permanecerán cultivando sus actuales parcelas, en tanto se construyen las obras de infraestructura: el reasentamiento a las nuevas unidades de explotación, se efectuaría a partir del segundo año. Esta es la razón de que el programa de cultivos comerciales correspondientes a la explotación cooperativa se inicie con la máxima intensidad, suministrando la mayor cantidad de empleo y de ingresos monetarios en forma de “avances por aportes de trabajo”: en el primer año, se calcula que el valor bruto de la producción en la finca familiar sería solamente de S/. 4 079 elevándose en una elevada proporción (178%, en el segundo año), como efecto de las obras de infraestructura; para compensar este desequilibrio, los “avances anuales por aportes en trabajo” se han calculado, en los dos primeros años, en S/. 4 780 y S/. 5 560: en el tercer año, esos “avances” descenderían a S/. 3 217, en el cuarto año, a S/. 2 372 para estabilizarse en los años siguientes en S/. 1 960. A partir del segundo año, se iniciaría la elevación de la productividad por finca familiar y posteriormente la masa de *excedentes* de percepción repartibles.

De acuerdo a este programa de desarrollo, el área cultivada disminuye a partir del tercer año, utilizándola en pastos para la explotación lechera: de ahí que la producción agrícola comercializable siga una línea

decreciente, que en el caso de las papas es de 25 800 (2º año) a 10 000 quintales en los años siguientes, en el del trigo de los 4 290 (2º año) a los 1 320 qq. y en el de la arveja se sostenga en el nivel de los 960 qq.

Esta masa de producción debe venderse en los mercados zonales de Cayambe, Otavalo e Ibarra, no sólo por razones de costos de comercialización sino de mantenimiento de las fuentes de abastecimiento de productos agrícolas de esos mercados. En caso de que la producción triguera de la cooperativa San Vicente de Pusir justifique la construcción de un molino, en él podría procesarse el trigo de Pesillo, vendiendo las harinas en el mercado regional. Tanto en la línea de las harinas de trigo, como en las de la papa, la arveja, etc. sería aconsejable establecer un sistema de relaciones inter-cooperativas —por medio de contratos de abastecimiento— con las cooperativas de vivienda y crédito y ahorro de la región. En la ciudad de Ibarra existen 6 cooperativas de vivienda con 249 socios y una población probable de 1 245 personas.

2. *La comercialización de productos de las fincas familiares*

La estructura del proyecto de reasentamiento se ha fundamentado en la combinación de una economía de producción comercializable— basada en la explotación cooperativa, agrícola y pecuaria— y una economía de subsistencia, apoyada en las fincas familiares. Pero en razón de que la elevación de la productividad por hectárea y por trabajador agrícola ha de ser más acelerada que el cambio social (especialmente el expresado en patrones de consumo), se supone que no toda la producción agrícola será destinada a la propia subsistencia y que la producción lanar será procesada, en su totalidad, en talleres cooperativos y comercializada en forma de productos textiles (ponchos, anacos, cobijas, etc.). No obstante que los rebaños de ovejas han de conservar el carácter de propiedad familiar, su mejoramiento cuantitativo y cualitativo ha de estar sometido a las normas y controles técnicos del Departamento de Asistencia a Fincas Familiares y por su intermedio ha de efectuarse la industrialización de la lana (lavado, hilado y tejido).

De una producción de 261 quintales de productos agrícolas, es de suponer que las fincas familiares puedan comercializar alrededor del 25% o sea unos 65.2 quintales. Para el total de fincas familiares, la producción comercializable apenas superará el nivel de los 12 000 qq. de pro-

ductos agrícolas, la que podría ser vendida por la cooperativa en los mercados zonales.

· Computando la producción agrícola conjunta de la explotación cooperativa y de las fincas familiares, la masa comercializable sería de 57 258 qq. de productos agrícolas (incluyendo los productos de consumo indirecto), durante el año agrícola. Esta masa no haría sino mejorar las condiciones de abastecimiento de los mercados zonales de Cayambe, Otavalo e Ibarra.

Las bases de la comercialización cooperativa de esta fracción de la producción agrícola de las fincas familiares, tendrían que ser:

- i) El depósito adecuado (utilizando las instalaciones proyectadas para almacenar el producto de la explotación cooperativa);
- ii) la clasificación por tipos;
- iii) el empaque, y
- iv) la venta al peso.

Esta operación de comercialización de los productos agrícolas obtenidos en las fincas familiares, servirá para eliminar dos puntos de estrangulamiento de su economía: el del chaquihuasca (con una participación del 50% en la producción bruta de los cultivos básicos) y el de la cadena de intermediarios que ha participado de un 40 a 74% en los precios de venta en los mercados zonales. Sólo mediante este tipo de comercialización cooperativa, podrá asegurarse el que la mayor productividad en las fincas familiares ha de traducirse en mayores ingresos reales, mayores consumos y mayor progreso social.

Una de las técnicas para agilizar este proceso de cambio social, podrá ser la institución de un sistema de Certificados de Depósito (expedidos por el Departamento de Comercialización, de acuerdo a los precios vigentes en el mercado y a los costos corrientes de comercialización agrícola) que permita el que los campesinos reasentados puedan *descontarlos* en la Caja Cooperativa de Crédito y Ahorro o en el Departamento de Abastecimientos, adquiriendo en éste diversos artículos mejorados de uso y consumo. A través de la operación del descuento y de la selección de artículos de uso y consumo familiares y agrícolas, podrá ejercerse positiva influencia en el mejoramiento de los patrones de vida.

3. *La comercialización de los productos lácteos*

El factor más dinámico de la cooperativa de recolonización de Pesillo, es la comercialización del queso y de la mantequilla, ya que no sólo eli-

mina los problemas de comercialización de la leche fluida, sino que abre la posibilidad de su colocación directa en manos de consumidores finales, en el mercado cooperativo de Quito. La encuesta en las cooperativas de vivienda de la ciudad de Quito, demuestra que éstas pueden absorber por medio de un sistema de contratos inter-cooperativos de abastecimiento. Este método de comercialización, señala las siguientes ventajas:

- a) Da a la cooperativa la máxima estabilidad operacional, ya que elimina los factores de estrangulamiento y crea la posibilidad de un enlace directo entre productores agrícolas y consumidores finales;
- b) elimina la cadena de intermediarios e inicia la formación de un sector cooperativo del mercado de productos agrícolas;
- c) garantiza el desarrollo de los planes de operación, ya que se fundamenta en la estabilidad de la demanda del precio convenidos contractualmente;
- d) contribuye a la estabilidad del mercado de alimentos (desde el punto de vista cuantitativo, de calidades y de niveles de precio).

En el primer año, la cantidad comercializable de queso ha de ser de 49 815 kilos y de 9 960 kilos de mantequilla: a partir de esta fecha, los porcentajes anuales de incremento de la producción de queso son de 27%, 24%, 92% y 22% y de mantequilla de 264%, —6% (decrecimiento)—, 17% (decrecimiento) y 18%. El incremento en la oferta de mantequilla, en el segundo año, en 264%, no complica el proceso de la comercialización, ya que la demanda cooperativa rebasa en un 32% el nivel de la producción más elevada (36 209 kilos, en el segundo año).

El punto de partida del proyecto de comercialización es el expresado en el siguiente cuadro de relaciones de oferta y demanda cooperativas.²⁹

<i>Oferta cooperativa</i>		<i>Demanda cooperativa y pública</i> <i>(encuesta en Quito)</i>
Quesos	49 815 kilos	48 027 kilos 68% Unión Cooperativas Vivienda 25% Instituciones Públicas (cuerpos armados) 7% Instituciones docentes.
Mantequilla	9 960 kilos	55 857 kilos 85% Unión Cooperativas Vivienda 11% Instituciones Públicas 4% Instituciones docentes.

²⁹ La cuantificación de la demanda no se basa en cálculos de consumo aparente, sino en la encuesta directa efectuada en instituciones públicas, educacionales y cooperativas (Unión de Cooperativas de Vivienda), en la ciudad de Quito, en agosto de 1962: el 68% de los consumos de queso y el 85% de los consumos

Ver Anexo N° 8.—El sector cooperativo de la encuesta está formado por 24 sociedades de la Unión de Cooperativas de Vivienda de la ciudad de Quito, con una población de 11 940 personas y un consumo anual por persona de 3 Kg. de queso y 4 Kg. de mantequilla.

El marco general de este proyecto de comercialización cooperativa del queso y de la mantequilla (partiendo de un cuadro de instituciones que aceptan el sistema de contratos de abastecimiento) es la tendencia firme de sus precios, en relación con el debilitamiento de los niveles de precios de los productos alimenticios:

ÍNDICES NACIONALES DE PRECIOS AL POR MAYOR
1954 = 100

AÑOS	Índice General	Índice de productos alimenticios	Índice de productos agrícolas básicos			Índice de productos lácteos	
			Papas	Maíz	Cebada	Queso	Mantequilla
1954	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1955	99.5	97.5	82.4	107.6	107.5	107.8	95.9
1956	98.1	95.0	63.3	84.3	96.3	116.4	96.3
1957	101.5	97.5	81.0	93.4	91.8	115.1	93.4
1958	101.4	97.3	74.6	93.7	88.0	112.6	95.7
1959	100.0	94.6	59.7	87.4	81.8	112.5	96.0
1960	98.3	93.0	66.6	81.6	72.2	112.0	97.0

Fuente: Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Central del Ecuador.

4. Los resultados contables de la cooperativa

Los *excedentes de percepción* repartibles, al final de cada ciclo anual (cultivos comerciales y producción lechera, industrialización), no sirven para medir la eficiencia económica y social de la cooperativa, pero sí sus *resultados contables*, soporte de los programas de cambio social (en la productividad y en el sistema de vida): estos excedentes de percepción se consideran como una masa líquida repartible, en cuanto de los rendimientos brutos han sido deducidos no sólo los costos directos e indirectos—incluyendo los de comercialización— sino las necesidades de inversión:

de mantequilla corresponden a las cooperativas: de ahí que pueda aspirarse, en el futuro, a una total comercialización de los quesos y mantequilla a través de los canales cooperativos (cooperativas de crédito y ahorro, de consumo, artesanales, etc.). Ver Anexo N° 8.

Primer año	S/.	1.29	millones
Segundo año		1.01	„
Tercer año		0.48	„
Cuarto año		0.97	„
Quinto año		1.46	„

Los excedentes de percepción no indican sino que es posible elevar, en una cierta proporción cuantitativa, las inversiones sociales o que es posible mejorar el sistema de servicios, hasta lograr el ajuste contable con los valores netos del producto social. De ahí que revista la mayor trascendencia, teórica y práctica, fijar unos criterios de canalización de esos excedentes de percepción.

La Ley de Cooperativas establece unas reglas de distribución de los excedentes, en los artículos 19, 20 y 21:

- a) un 20% anual, por lo menos, debe destinarse al fondo de reserva;
- b) otra fracción del saldo neto (la ley no fija la proporción cuantitativa) a funciones de educación y bienestar;
- c) el resto debe repartirse entre los socios, proporcionalmente a la *actividad* realizada en la cooperativa.

De acuerdo a esas reglas legales, un 20% de los excedentes debe destinarse al Fondo de Reserva; en los dos primeros años —en los que es más elevado el nivel contable de los excedentes de percepción— con el 10% podría constituirse un Fondo con fines de educación y asistencia social y destinarse un 5% a gastos imprevistos; en los años siguientes, podría alimentarse el Fondo de Educación y asistencia social con un 5% de los excedentes, a más del 20% para el Fondo de Reserva. Este método dejaría un saldo repartible del 65% en los dos primeros años y del 75% en los restantes, teniendo en cuenta que una vez estabilizado el funcionamiento de la cooperativa deberán enfrentarse problemas como el de una posible afiliación al sistema de seguros sociales.

De todos modos, debería procurar el reforzamiento financiero de Fondos como el de Educación y Asistencia Social, ya que supondría una expansión y mejoramiento de la estructura de servicios (Departamento de Asistencia Social).

¿Cómo ha de participar el Estado en la distribución de los excedentes de percepción? No es lo mismo que el Estado participe como socio de la cooperativa o como estructura pública de servicios. En este caso, lo que debe sentarse es la regla de participación como socio, fijando lo que se entiende por actividad cooperativista del Estado. Esa actividad se desarrolla, preferentemente, en la forma de *servicios de asistencia técnica* y en

consecuencia, es en relación a esos servicios —cuantificables en unidades de trabajo— que el Estado *debe* participar en la distribución de excedentes de percepción. Desde luego, los servicios que preste el Estado a través de su propia estructura (educación, extensión agrícola, salud pública, etc.) son actividades que se financian por medio del presupuesto público y que no originan una contribución especial. Lo que debe definirse, dentro de la cooperativa, es la actividad que realiza el Estado como socio —dentro de las reglas de la cooperación— y la que desarrolla como poder público.

Desde el punto de vista de los campesinos cooperados (y que tienen el carácter del programa de reasentamiento, con unidades de explotación familiar), los resultados contables de la cooperativa y de las explotaciones familiares (incluyendo la operación del rebaño de ovejas), tendrían el siguiente desarrollo:

Años	Valor bruto de la prod. en la finca familiar S/.	Valor de los avances anuales por aportes en tra- bajo S/.	Valor estimado de los excedentes repartidos/ año S/.	Total de ingresos anual bruto S/.	Consumo familiar anual S/.	Ahorro neto anual S/.
i	4 079	4 780	4 548	13 407	4 000	9 407
ii	11 339	5 560	3 545	20 444	4 500	10 789
iii	12 522	3 217	1 496	17 685	5 000	6 819
iv	13 502	2 372	3 946	19 820	5 000	8 454
v	13 752	1 960	5 914	21 626	6 000	9 617
vi	13 052	1 960	5 914	20 926	6 000	8 650

5.—Las etapas de organización cooperativa

Ni aun suponiendo una plena disposición de recursos, sería posible la organización inmediata —y simultánea— de los cinco Departamentos en que se integra la cooperativa agrícola y las de dos cooperativas de segundo grado (la de riegos y la de crédito y ahorro). No sólo debe suponerse el que el programa de reasentamiento ha de iniciarse a partir del segundo año, una vez realizadas las obras de infraestructura, sino que de inmediato no se dispondrá de los recursos para poner en marcha el programa general de recolonización. De allí que deba diseñarse un proceso que cubra tres etapas bien diferenciadas:

- i) Etapa preparatoria a la iniciación del programa general de recolonización;
- ii) primera etapa de ejecución del programa de recolonización (obras

de infraestructura, previas al reasentamiento en las nuevas unidades de explotación familiar); y,

iii) etapa de pleno desarrollo de la actividad y de la estructura.

En la etapa preparatoria podría formarse la cooperativa de participación estatal y ponerse en funcionamiento el Centro de Capacitación Cooperativa y Comunal, con los miembros de los Consejos de Administración y Vigilancia: el Instituto Nacional de Colonización, por medio de la Comisión o Grupo de Promoción y Desarrollo de Cooperativas, podría tomar la iniciativa tanto de la formación de la sociedad como de los primeros cursillos prácticos de adiestramiento. En esta etapa preparatoria, podría funcionar la cooperativa en los aspectos de la explotación agropecuaria y de la comercialización. En esta misma etapa, podrían sentarse las bases para la constitución de un Sistema Regional Cooperativo de Crédito y Ahorro (fundamento en la afiliación de las cooperativas de crédito y ahorro que funcionan actualmente en Otavalo, Ibarra y el Carchi). En el desarrollo de estas actividades, se adiestraría prácticamente el personal componente del Grupo de Promoción y Desarrollo de Cooperativas del INC, en lo que hace a las funciones de capacitación y de administración rural.

En la segunda etapa, se ampliaría la estructura con la organización de nuevos Departamentos —de Abastecimiento y Asistencia Social— y la consolidación de los ya existentes (de Explotación Agropecuaria y de Comercialización). En esta etapa tomaría forma la Caja Cooperativa de Crédito y Ahorro y se diseñaría la Cooperativa de Riesgos.

En la última etapa, se organizaría el Departamento de Asistencia a Fincas Familiares (una vez iniciado el programa de reasentamiento y formadas las nuevas unidades de explotación) la cooperativa de riegos y el Sistema Cooperativo de Crédito y Ahorro (integrando las Cajas de Pesillo, San Vicente de Pusir y Aychapicho y las cooperativas de Crédito y Ahorro de la región dispuestas a afiliarse al Sistema).

COOPERATIVA AGRICOLA DE RECOLONIZACION HACIENDA PESILLO

COOPERATIVAS AFILIADAS AL SISTEMA

Sociedades Cooperativas de Segundo Grado y de Participación Estatal

Cooperativa de Riegos

Socios: Cooperativa Agrícola, Caja Nacional de Riego y Cooperativas de posibles usuarios del sistema de riegos.

Consejos de Administración y Vigilancia integrados por la Caja Nacional de Riego y la Cooperativa Agrícola.

Construcción de obras de infraestructura, conservación y ampliación.

Responsabilidad financiera de las obligaciones del Sistema de Riegos.

Administración de la operación y uso del sistema de riego.

Fijación y aplicación de las normas de riego y conservación de recursos naturales.

Sistema Cooperativo de Crédito y Ahorro (Caja Cooperativa de Crédito y Ahorro)

Socios: Cooperativa Agrícola, Cooperativas Agrícolas de San Vicente de Pusir, y Archapicho, Instituto Nacional de Colonización.

Posibles afiliaciones al Sistema: Cooperativas Agrícolas, de Crédito y Ahorro de la región.

Asesoría Técnica: Sistema Nacional de Bancos de Fomento. Asistencia Contable, administrativa y Auditoría.

Personal de Auxiliares para programas de crédito rural supervisado.

Préstamos y Descuentos a Socios. Programas de crédito rural supervisado.

Descuentos de certificados de depósito expedidos por el Departamento de Comercialización.

Depósito y administración de recursos de origen fiscal.

Fideicomiso en relación con el programa de reasentamiento.

Ahorros

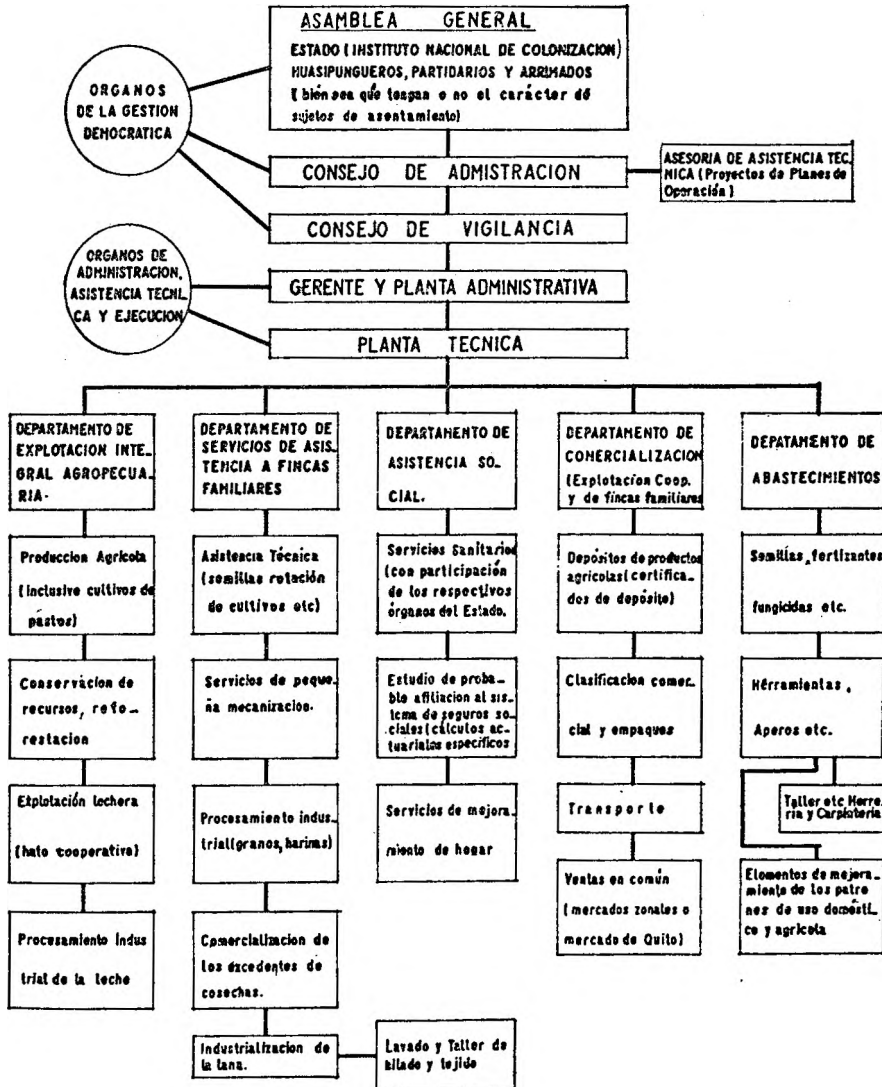
Depósitos en cuenta corriente (para movimiento interno o externo de la Cooperativa).

Servicios financieros de la Cooperativa.

Administración de deudas de los socios.

Estudio de posible establecimiento de seguros de cosechas (riesgos de heladas, de fincas familiares).

**ORGANOGRAMA DE LA COOPERATIVA AGRICOLA DE
RECOLONIZACION (Hacienda "Pesillo")
SOCIEDAD COOPERATIVA DE PARTICIPACION ESTATAL**



ANEXO No. 1

HUASIPUNGO TIPO

ELEMENTOS DE CÁLCULO DEL POTENCIAL ANUAL DE TRABAJO

Para el varón adulto:

Total de días al año:		365
Días feriados:		
Domingos:	52	
Fiestas:	13	
Commemoración difuntos:	2	
Semana Santa:	4	
Navidades:	7	
	<hr/>	
	78	— 78
Días de trabajo anual del adulto:		<hr/> 287

Para la mujer:

Se calcula que la mujer dedica el 25% de las jornadas al año del adulto, a las labores agropecuarias, o sea, 72 jornadas anuales.

Para el niño (en edad escolar)

Total de días al año		365
Año escolar de:	270	
Días de vacaciones:		
15 Navidades		
8 Semana Santa		
2 Commemoración Difuntos		
15 Varios	— 40	
	<hr/>	
Días efectivos de asistencia	230	
50% deserción escolar	— 115	
	<hr/>	
Días de asistencia al año	115	— 115
Días domingos al año		— 52
		<hr/>
Días de trabajo del niño		+ 198
50% de descuento		
(por ser jornadas del niño)		— 99
		<hr/>
Jornadas efectivas al año		99

El huasipungo tiene la siguiente composición familiar:

	5 varones adultos	3 mujeres adultas	2 niños (edad escolar)
	287 jornadas anuales	72 jornales anuales	99 jornadas anuales
Potencial:	<hr/> 1 435	<hr/> 216	<hr/> 198

TOTAL: 1 849 jornadas-año

ANEXO Nº 2

Encuesta: Julio/62

ENCUESTAS SOBRE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN ANUALES

Composición de la familia ampliada:
Total: 11 miembros
Mano de obra: 7 miembros

1) PRODUCCIÓN BRUTA Y PROMEDIOS POR TRABAJADOR AGRÍCOLA

Productos	PROMEDIOS PRODUCCIÓN BRUTA				VALOR DE LA PRODUCCIÓN BRUTA						
	Superf. cultivada en m ²	Produc. promedio por ha. kg.	Produc. Bruta en Sup. cultivada kg.	Por habitante del huastipungo	Por trabajador agrícola	A nivel de finca ³⁰		A nivel de mercado zonal			
						Valor S/.	Kg.	Valor S/.	S/. X qq.	Total S/.	Precio a que vende el huastipunguero
Cebada	5 937	800	475.00	43.18	26.60	67.85	41.80	30.80	292.60	44.00	418.00
Cebolla	1 591	6 500	1 034.75	94.06	206.95	147.82	325.20	110.00	2 276.40	220.00	4 552.90
Maíz	1 750	1 360	238.00	21.64	14.28	34.00	22.44	33.00	157.08	71.00	366.52
Trigo	5 714	500	285.70	25.97	37.14	40.81	58.37	71.50	408.57	91.30	521.68
Papas	3 750	3 200	1 200.00	109.09	24.00	171.42	37.71	11.00	264.00	47.77	1 146.48
Habas	3 993	909	363.00	33.00	13.80	51.85	21.68	20.90	151.74	33.00	239.58
TOTAL:	22 735	—	3 596.45	322.97	—	513.75	507.20	—	3 550.39	—	7 245.16
PROMEDIOS:	—	—	—	54.49	—	85.63	—	—	—	—	—
Lana (Rebaño de 28 unidades) Producto Bruto: 19.00	—	—	—	1.74	12.45	2.73	30.44	357.54	144.39	577.55	221.89
Abonos (Provenientes de ganado ovino en 28 unidades) 5 600 Kg.	—	—	—	509.00	800.00	—	—	31	—	—	—

³⁰ Para los cálculos, se ha tomado en cuenta la unidad de peso de un quintal métrico que contenga 50 Kg.

³¹ El abono no se vende. Se estima su valor económico en S/. 1 288.00 a razón de 0.23 sueros por cada Kg.

HUASIPUNGO TIPO

ENCUESTAS SOBRE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN ANUALES

2) Producción y condiciones por aplicación del sistema de chaquiwasca

Producto	PRODUCCIÓN BRUTA		PRODUCCIÓN BRUTA REAL (Deducida la aparcería) ³²		PROMEDIOS PRODUCCIÓN BRUTA REAL	
	Cantidad Kg.	Precios a nivel finca S/.	Cantidad Kg.	Precios a nivel finca S/.	Por habitante Kg.	Por trabajador agrícola S/.
Cebada	475,00	292,60	237,50	146,30	21,59	13,30
Cebolla	1 034,75	2 276,40	517,37	1 138,20	47,03	103,47
Maíz	238,00	157,08	238,00	157,08	21,64	14,28
Trigo	285,70	408,57	142,85	204,29	12,99	18,57
Papas	1 200,00	264,00	600,00	132,00	54,55	12,00
Habas	363,00	151,74	181,50	75,87	16,50	6,90
TOTAL:	3 596,45	3 550,39	1 917,22	1 853,74	Promedio 29,05	Promedio 45,65
Lana	19,09	144,39	9,51	144,39	—	12,45
						2,13
						30,44

³² Todos los productos agrícolas básicos están sujetos al sistema de chaquiwasca, menos el maíz. La lana tampoco entra en aparcería.

HUASIPUNGO TIPO

ENCUESTAS SOBRE PRODUCTOS Y COMERCIALIZACIÓN ANUALES

3) Rendimiento neto de la producción agrícola del huasipungo y utilidad bruta del sector comercial (en el mercado zonal)

Productos	SECTOR AGRÍCOLA (huasipungo)			SECTOR COMERCIAL		
	Rendimiento bruto Valor S/.	Costo total S/.'33	Rendimiento neto S/.	Valor de compra a sector agr. + imp. S/.	Valor a precio venta final S/.	Utilidad bruta S/.
Precios a nivel de finca						
Precios de mercado zonal						
Cebada	146.30	130.62	15.68	146.30	209.00	62.70
Cebolla	1 138.20	207.94	930.26	1 141.19	2 276.40	1 135.21
Maíz	157.08	232.42	-75.34	158.22	366.42	208.20
Trigo	204.29	122.71	81.58	204.29	260.86	56.57
Papas	132.00	222.36	-90.36	135.12	573.24	438.12
Habas	75.87	147.74	-71.87	76.80	119.79	42.99
Lana	144.39	132.00	12.39	144.65	221.89	77.24

Noras: Rendimiento bruto = Valor de la producción vendida al intermediario, a nivel de finca.

Costo total = a costos imputados de yuntas, mano de obra, semillas.

Rendimiento neto = Rendimiento bruto menos costo total.

²³ Se han adoptado los cálculos sobre costos efectuado por el Ing. F. Foglino, en el Proyecto de Cultivos.

RESULTADOS ECONÓMICOS DEL SISTEMA DE CHAQUIHUASCA

Producto	PRODUCTO OBTENIDO POR CHAQUIHUASCA						
	Superficie cultivada dentro huasipungo m ²	Producción bruta en Kg.	Producción bruta para el chaquihuasca en Kg.	Gasto efectuados por el intermediario chaquiuh. ³⁴	Precio a nivel finca en S/.	Precio a nivel mercado zonal	Utilidad bruta mercado zonal en S/.
Cebada	5 937	475	238	83,95	146,30	209,00	125,05
Trigo	5 714	286	143	128,71	204,29	260,86	132,15
Cebolla ³⁵	1 591	1 035	517	244,01	1 138,20	2 276,40	2 032,39
Habas	3 993	363	182	53,34	75,87	119,79	64,45
Total área cultivada sistema chaquihuasca	17 235	2 159	1 080	512,01	1 564,66	2 866,05	2 354,04
Total área cultivada en el huasipungo	22 735						
Porcentaje del precio a que vende el chaquihuasca en relación con el gasto efectuado:						82,14% utilidad	17,86% gastos

³⁴ El cálculo de gastos efectuados por chaquihuasca se ha hecho a base de los siguientes valores:

Producto:	Semilla:	Pago en efectivo:	Panela:	Aguardiente:	Especias:	Jornal para cosecha:
Cebada	S/. 36,95	S/. 20,00	S/. 7,00	S/. 10,00	S/. 5,00	S/. 5,00
Trigo	81,71	20,00	7,00	10,00	5,00	5,00
Habas	8,34	20,00	7,00	10,00	5,00	5,00
Cebolla	113,01	60,00	21,00	30,00	10,00	10,00

³⁵ El cultivo de la cebolla se hace tres veces al año. El cálculo se ha basado en la producción anual.

INGRESO ANUAL ORIGINADO EN LA PRODUCCIÓN PECUARIA

(huasipungo)

(INCLUIDOS ANIMALES DOMÉSTICOS)

<i>Animales y productos</i>	<i>Cantidad probable vendida (unidades)</i>	<i>Valor bruto a nivel de finca</i>		<i>Costo cuidado y mantenimiento S/.</i>	<i>Ingreso neto S/.</i>
		<i>Unid. en S/.</i>	<i>Total en S/.</i>		
OVINO	8	60,00	480,00	331,50	148,50
Lana (kilos)	19,09	7,51 ³⁶	144,39	—	144,39
AVÍCOLA	9	20,00	180,00	81,00	99,00
Huevos gallina	215	0,50	107,50	—	107,50
CUYES	42	10,00	420,00	94,00	326,00
PORCINOS	5	250,00	1 250,00	826,00	425,00
				TOTAL:	1 250,39

³⁶ Precio por kilo.

ANEXO N° 7

DESARROLLO DE LA EXPLOTACIÓN COOPERATIVA

La comercialización cooperativa

Años	Productos	CULTIVOS BÁSICOS				GANADERÍA			
		Superficie cultivos has.	Producción prevista en qq. ³¹	Necesidad jornadas-año de trabajo	Superficie potreros Has.		Total hato N° cabezas	Necesidad jornadas-año trabajo	
					Existen	Proyectados		Hato	Potreros
1º	Cebada	354	14 868	2 832			19 171	6 828	
	Papas	95	22 800	9 785	380	160	(instalación y mantenimiento)		
	Trigo	230	7 590.50	2 740					
	Maíz forrajero	20		500					
	TOTAL:	699		15 857					
2º	Cebada	136	5 793.6	3 008			31 581	489	
	Trigo	130	4 290	1 040	540	—	(mantenimiento)		
	Papas	105	25 200	1 560					
	Arveja	40	960	10 815					
	TOTAL:	441		16 423					
3º	Cebada	40	1 692	320			31.264	7 838	
	Trigo	40	1 320	320			(instalación y mantenimiento)		
	Arveja	40	960	1 560	540	211			
	Papas	40	10 080	3 280					
	Avena forrajera	40	176 000	680					
	TOTAL:	200		6 160					
4º	Cebada	40	1 692	320			34 501	722	
	Trigo	40	1 320	320			(mantenimiento)		
	Arveja	40	960	1 560	751	—			
	Papas	40	10 080	3 280					
	Avena forrajera	40	176 000	680					
	TOTAL:	200		6 160					
5º	Cebada	40	1 692	320			37 786	1 593	
	Trigo	40	1 320	320			(mantenimiento)		
	Arveja	40	960	1 560	751	—			
	Papas	40	10 080	3 280					
	Avena forrajera	40	176 000	680					
	TOTAL:	200		6 160					

31 Quintales métricos de 50 kilos.

La comercialización cooperativa

ENCUESTA DE CONSUMO DE QUESOS Y MANTEQUILLA EN EL MERCADO DE QUITO

(Sector cooperativo y público)

INSTITUCIONES	CONSUMO MENSUAL			CONSUMO MENSUAL			CONSUMO ANUAL			
	Quesos l. c/u.	Valor total a S/. 6	Canti- dad to- tal hl.	Mante- quilla en libras	Valor total a S/. 960	Canti- dad to- tal hl.	Frecuen- cia con- sumo anual	Queso kgs.	Mante- quilla kgs.	N° de perso- nas
a) Educacionales:										
Col. "Manuela Cañizares"	275	1 650	125	8	816	39	9	1.125	351	250
Col. "Don Bosco"	114	684	52	56	537,60	26	9	468	234	159
Col. "Central Técnico"	275	1 650	125	9	864	41	9	1.125	369	300
Residencia Universitaria	138	828	63	250	2.400	114	9	567	1 026	1 000
Col: "La Salle"	58	348	26	20	192	9	9	234	81	40
b) Públicas:										
SUBTOTAL:	3 049	18 294	1 386	1 609	15 445,60	733	—	15 459	8 109	7 330
c) Cooperativas:										
Unión de Cooperativas de Vivienda ³³	5 970	35 820	2 714	8 753	84 028,80	3 929	12	32 568	47 748	11 940
TOTAL GENERAL:	9 019	54 114	4 100	10 362	99 474,40	4 662	—	48 027	55 857	19 470

³³ Los cálculos se han hecho, para las Cooperativas, a base de un promedio familiar de 5 miembros que consumen mensualmente 8 onzas de queso y 43,23 de mantequilla por persona.

NOTAS GENERALES

¹ Las investigaciones de campo fueron realizadas por un equipo del Instituto Nacional de Colonización del Ecuador, integrado por los Drs. Vicente Haro Alvear y Marcelo Ortiz y el Ing. Guillermo Espinosa, bajo la dirección del autor. Este equipo fue adiestrado con el objeto de que estuviese en capacidad de prestar asistencia técnica —en la línea de las instituciones de desarrollo rural— en la ejecución de los Proyectos de Recolonización de Haciendas del Estado.

² La *huasicamia* ha sido uno de los elementos constitutivos del *concertaje* y se refiere a las prestaciones de trabajo gratuito en la *casa de hacienda*, por parte de la familia del colono o huasipunguero. Si bien el concertaje ha sido abolido legalmente (lo mismo que otras formas de trabajo servil) persiste en la estructura señorial de las haciendas, en las áreas más atrasadas de la Sierra. En lo que hace a las haciendas estatales, la huasicamia ha desaparecido en las regiones donde ya no se la practica generalmente —como en la provincia de Imbabura— pero subsiste en haciendas como la de Zumbahua.

³ La minga o mincca es una institución quechua que funciona en el doble sentido de la *ayuda mutua* y del *servicio comunal*: en el primer caso, se fundamenta en una contraprestación de trabajo y en el segundo no, semejándose a la institución hispano-colonial de la *mita* (en obras públicas o de interés social).

⁴ En algunas haciendas de la Provincia Chimborazo, no se paga a los huasipungueros ningún salario en dinero —pese a la fijación de los *mínimos legales*— como remuneración del trabajo en las faenas de haciendas, sino unas raciones de cebada en las épocas de cosecha. Estas modalidades del “salariado natural” han sido estudiadas por el autor en Regímenes Indígenas de Salariado—El salariado natural y el salariado capitalista en la Historia de América, América Indígena, Instituto Indigenista Interamericano, 1948, México.

⁵ Este miserable aparcerero de un colono de hacienda, ha existido en los latifundios de estructura señorial del Ecuador, Perú y Bolivia. En las antiguas haciendas altiplánicas de Bolivia, la explotación de la *sayaña* o *pegujal* del colono estaba parcialmente en manos del *huatahuahua* o peón *arrimado* al pegujalero. Su presencia en los más bajos estratos de la escala social, —por fuera del cuadro laboral de la hacienda— ha llevado a situaciones injustas como la de no ser dotado de tierras en la Reforma Agraria, manteniendo —después de la Revolución Nacional de 1952— su carácter de *hutahuahua* o *peón sin derechos agrarios*.

⁶ En una hacienda como Pesillo, con salarios monetarios de S/. 3.00 y obligaciones de 4 días semanales de trabajo, los ingresos monetarios mensuales no pasan de 4 días semanales de trabajo, los ingresos monetarios mensuales no pasan de S/. 50.00 (cerca de US\$ 2.5 dólares): o sea que la “contribución anual en abono animal” equivaldría al 208% del salario pagado anualmente en dinero.

⁷ En la Junta de Asistencia Social de Quito, no existen para relacionar el gasto laboral con la estructura del costo y del producto.

⁸ Se toma *cooperativa integral* en el sentido que le asigna el autor en sus proyectos de *recolonización cooperativa de hacienda* (de tipo tradicional en la Sierra Ecuatoriana o de plantación en la Costa) o de *remodelación cooperativa de comunidades indígenas*. Obras del autor, de posible consulta serían: Las cooperativas en los programas de desarrollo rural, Revista de la Universidad Central del Ecuador, Quito, 1963; Las cooperativas y la reforma agraria en Bolivia, FAO, Roma, 1961; Las comunidades tejedoras de la Mixteca Alta, México, Proyecto de remode-

lación cooperativa, Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización, 1962; Conferencias sobre cooperativas e instituciones de financiamiento y desarrollo social en los programas de la Reforma Agraria, en los Cursos Internacionales de Reforma Agraria de Chile y Brasil (1963); Las cooperativas en los programas de desarrollo de la comunidad indígena, México, Reunión Técnica de Cooperativismo Ruso al de América Central y del Caribe, 1961.

En este sentido, *cooperativa integral* es la que no sólo enfoca las diversas partes de un proceso económico, sino los diversos factores de desarrollo de una comunidad rural, en sus relaciones externas e internas: este tipo de cooperativa tiene una especial importancia en los programas o políticas de *integración de las comunidades rurales atrasadas* a los sistemas nacionales de mercado o los patrones nacionales de cultura. Esta naturaleza la diferencia, esencialmente, de las modalidades de la *cooperativa multiactiva o de fines múltiples*.

⁹ Estas haciendas estatales están localizadas la una en el Carchi (San Vicente de Pusir) y la otra en el valle de Machachi (en las vecindades de Quito), formando parte de un primer proyecto de recolonización de las haciendas estatales. La tasa de cambio del Sucre, es, en el periodo, de S/. 22.00 por dólar.