

ANTROPOLOGÍAS HECHAS EN ECUADOR

JOSÉ E. JUNCOSA B., FERNANDO GARCÍA S.,
CATALINA CAMPO I., TANIA GONZÁLEZ R.
(EDITORES)

TOMO I

ANTOLOGÍA-VOLUMEN I



ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE ANTROPOLOGÍA





**ANTROPOLOGÍAS
HECHAS EN ECUADOR**

José E. Juncosa B., Fernando García S., Catalina Campo I., Tania González R. (editores)

Antropologías hechas en Ecuador. Antología-volumen I / José E. Juncosa B., Fernando García S., Catalina Campo I., Tania González R. (Editores)

Ira. Edición en español. Asociación Latinoamericana de Antropología; editorial Abya-Yala; Universidad Politécnica Salesiana (UPS) y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-Ecuador), 2022

496p.; tablas.; gráficos; mapas.

ISBN:

978-9978-10-648-8 OBRA COMPLETA

978-9978-10-649-5 Volumen I

ISBN DIGITAL:

978-9978-10-653-2 OBRA COMPLETA

978-9978-10-655-6 Volumen I

Hecho el depósito legal que marca el Decreto 460 de 1995

Catalogación en la fuente – Asociación Latinoamericana de Antropología

© Asociación Latinoamericana de Antropología, 2022

© José E. Juncosa B., Fernando García S., Catalina Campo I., Tania González R. (editores), 2022

Ira Edición, 2022

Asociación Latinoamericana de Antropología

Editorial Abya-Yala

Universidad Politécnica Salesiana (UPS)

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-Ecuador)

Diseño de la serie: Editorial Universidad del Cauca

Fotografía de portada: *Awame, mujer waorani con mono capuchino blanco*, Bamenó, Yasuní, 2018, Franziska Muller

Diagramación: Editorial Abya-Yala

Diseño de carátula: Editorial Abya-Yala

Editor general de la colección: Eduardo Restrepo

Copy Left: los contenidos de este libro pueden ser reproducidos en todo o en parte, siempre y cuando se cite la fuente y se haga con fines académicos y no comerciales.

Edición 2022

Contenido

Prefacio

Presentación

Nota sobre la edición

1. Antropología amazónica

Dar nombres a los árboles

LAURA M. RIVAL

Un cuerpo para soñar

ANNE-GAËL BILHAUT

2. Antropología andina

El gobierno del pueblo indígena colonial

HUGO BURGOS GUEVARA

El liberalismo del temor y los indios

MERCEDES PRIETO

Las exportaciones y los viajes

JEROEN WINDMEIJER

La construcción de la comunidad indígena

LUIS ALBERTO TUAZA CASTRO

3. Antropología de la Costa

No estaban muertos andaban de parranda: percepciones
y autopercepciones de la identidad chola en la Costa ecuatoriana

SILVIA G. ÁLVAREZ

Los actores del conflicto y sus características socioculturales

PABLO MINDA

4. Antropología y lingüística

Estado del arte de la estandarización de la escritura del quichua ecuatoriano

LUIS MONTALUISA CHASIQUIZA

Sobre la fascinante objetividad

JANIS B. NUCKOLLS

5. Antropología y educación

Aportes de la antropología a las ciencias de la educación

JUAN BOTTASSO, SDB

Racismo en colegios de élite

LYDIA ANDRÉS

6. Cultura y naturaleza

Los criterios del buen vivir

PHILIPPE DESCOLA

Pidgins transespecies

EDUARDO KHON

7. Antropología, economía y desarrollo

Reciprocidad, trueque e intercambio: la moralidad del intercambio
y de los créditos

EMILIA FERRARO

Experiencias de desarrollo rural en la era neoliberal

VÍCTOR BRETÓN SOLO DE ZALDÍVAR

El viaje del chocho, una semilla ancestral: gentes y paisajes que albergan su camino

ALEXANDRA MARTÍNEZ-FLORES, GUIDO RUIVENKAMP Y JOOST JONGERDEN

Sobre los autores

Sobre las instituciones

7. Antropología, economía y desarrollo

Reciprocidad, trueque e intercambio: la moralidad del intercambio y de los créditos¹

EMILIA FERRARO

No se cierra nunca la cuenta que se ha abierto, ya que su vida garantiza en cierta forma la eternidad social (On ne clôture jamais ici le compte que l' on a ouvert, car son morceau de vie garantit une certain forme d' éternité sociale) (Galey, 1988: 62).

Introducción

Este capítulo describe y analiza las transacciones de crédito que tienen lugar entre la población. Crédito se define aquí como cualquier intercambio diferido en el tiempo, independientemente de su naturaleza y de los posibles intereses que conlleven. Estas transacciones de créditos definen y moldean la economía de Pesillo.

El objetivo de este capítulo es mostrar que la norma ideal de intercambio entre miembros de las comunidades indígenas es la reciprocidad y que esta se aplica igualmente a los intercambios que involucran tanto dinero, como bienes y servicios. Mi opinión es que la reciprocidad y la deuda coexisten, pero con especificidades y niveles distintos; la reciprocidad representa una transacción a corto plazo que provee la base para una esfera transaccional a largo plazo, que es la deuda.

La trama social de las transacciones económicas

Los pesillanos producen la mayor parte de su alimento. La agricultura ya no es la médula de su economía y deben necesariamente depender de otras fuentes de ingreso. La principal fuente de dinero proviene de la venta de la mano de obra

1 Capítulo III de *Reciprocidad, don y deuda: relaciones y formas de intercambio en los Andes ecuatorianos, la comunidad de Pesillo* (2004, pp. 77-115). Quito: Abya-Yala; FLACSO.

masculina (especialmente) a la sociedad, así como de una serie de transacciones, tales como la venta de leche y de parte de su cosecha a los intermediarios locales. Pero las estrategias de supervivencia incluyen también una serie de transacciones “internas” a la comunidad, que representan un componente esencial de la subsistencia diaria. Estas transacciones pueden ser definidas como “créditos”, de tal manera que la economía de Pesillo puede definirse como sostenida por “intercambios de créditos”. La lógica y la moralidad de estas transacciones crediticias entre miembros de la comunidad —especialmente parientes y vecinos— es la reciprocidad.

Intercambios tradicionales “recíprocos”

Las responsabilidades y los derechos entre parientes pueden variar de acuerdo a su posición relativa dentro del grupo, en particular si son parientes consanguíneos, afines o rituales. Los lazos de parentesco penetran y afectan las transacciones económicas de diferentes maneras.

Entre familiares rara vez se otorga un crédito monetario. En la mayoría de los casos se trata de un crédito bajo la forma de “favores”, servicios y ayuda. Esto no significa que el dinero no sea utilizado en las transacciones intra familiares. En las comunidades indígenas del área, el presupuesto de la familia —que incluye todos los recursos a los que tiene acceso— se maneja en común, en el sentido de que todos los miembros contribuyen a él, de acuerdo a su posición en la familia y de acuerdo al tipo de actividades desarrolladas.² Los hijos mayores que todavía residen con sus padres también siguen estas reglas; sus presupuestos serán totalmente independientes solo cuando cambien residencia y tengan una familia propia.³ Esta “comunalidad” de recursos es probablemente el principal elemento que ha llevado a algunos analistas a afirmar que los intercambios intra-familiares supuestamente no pertenecen a la esfera de la reciprocidad, lo que, por el contrario, se daría entre familias y no a su interior. Por lo tanto, las prácticas recíprocas empearían cuando los hijos mayores formen una familia independiente con presupuesto independiente (cf. Mayer, 1974: 63). De hecho, no podemos hablar de un “compartir” entre miembros de una familia en el sentido que Sahlins da a este verbo, esto es, en el sentido de una “reciprocidad generalizada”, especialmente si tomamos el término “reciprocidad” para significar el intercambio de sacrificios mutuos y equivalentes en beneficio del otro. Como Gell indica, los intercambios intra familiares son producto de una obligación moral, en lugar de ser intercambios recíprocos. Los servicios, entonces, se realizan de acuerdo a la prescripción de los roles, que obliga a cada

2 El caso más frecuente es aquél de los padres que ayudan a sus hijos a pagar una deuda recibida de una de las instituciones financieras locales.

3 Por ejemplo, R. (una muchacha de 20 años) solía trabajar para una familia en Cayambe durante la semana y regresaba a la comunidad (a la casa de sus padres) los fines de semana. Con el dinero que ahorra, ayudó a su padre a comprar una vaca.

persona a comportarse con los otros de acuerdo con la división de trabajo por género, edad y posición de parentesco. Es lo que Gell llama la “economía indígena de servicio”, en la que “la transferencia material de bienes entre individuos [...] ocurre como una función de la existencia de una obligación moral, que incumbe a la parte que transfiere de ‘proveer’ de algún modo a la otra parte” (Gell, 1992: 151-152). Por lo tanto, es incorrecto implicar que la “reciprocidad balanceada”, en términos de Sahlins, emerge en el contexto de la reciprocidad intra-familiar generalizada, en la que, en cambio, la transferencia material es la personificación física de una obligación de servicio (Sahlins, 1972).

Sin embargo, son diferentes las transacciones y los intercambios inter-familiares, en los que las transacciones son motivadas por la reciprocidad. Aquí vuelvo a utilizar el enfoque de Gell hacia la reciprocidad —a pesar de que el autor se refiere sobre todo a los intercambios de regalos reproductivos—, como un sistema en el que “las transferencias y los servicios pueden ser conceptualizados en los términos del esquema del intercambio de sacrificio mutuamente beneficioso (por ejemplo, la pérdida)” (Gell, 1992: 152). De esta manera, la reciprocidad provee la “ruta de escape” de un orden social en el que los objetos son transferidos y los servicios realizados por efecto de una obligación moral.

Por razones de espacio, limitaré mi discusión a los intercambios que tienen un objetivo económico explícito y no analizaré intercambios como aquéllos que tienen lugar en los rituales de matrimonio —que también implican aspectos económicos pero cuyo fin explícito es social—.

Prestamanos

Como la palabra lo indica, el *prestamanos* es un sistema en el que alguien pide prestado las “manos” de otros —su tiempo, energía, trabajo, fuerza— para trabajar en algo beneficioso para sí mismo.

Este sistema funciona de la siguiente manera: el sistema de *prestamanos* normalmente concierne tareas agrícolas, generalmente la preparación del terreno para la siembra o (más a menudo) la cosecha, pero también otras actividades tales como construir una casa. También se la utiliza en contextos que no son de trabajo, como las fiestas en las que se necesita de ayuda mutua (ver capítulo IV). Quien necesita la ayuda de vecinos y parientes “pide la mano” yendo de casa en casa para “invitar”; para este fin, lleva una botella de licor como regalo, la que generalmente terminan tomando juntos. En el día previsto para el trabajo, el anfitrión ofrecerá comida y bebida a quienes han respondido a su pedido, como intercambio por su labor. Como Sallnow (1989: 211) indica, el trabajo de subsistencia y su producto —la comida preparada— representan una misma esfera de intercambio y las relaciones sociales en las que estos circulan adquieren, como veremos, un carácter moral axiomático.

Más tarde, en época de cosecha (si se trata de un trabajo agrícola), el anfitrión ofrecerá a la gente que acudió a su llamado una parte de su cosecha. Además, él/ella recíprocará el día de trabajo al “prestar” sus propias manos cuando se le pida. El sistema de *prestamanos* implica, entonces, una “postergación” en el pago y, por esta razón, puede definirse como un crédito pendiente en el tiempo que se paga en “manos” (servicios) y bienes (cosechas). De hecho, quien no recíproca es tildado de “moroso”, es decir, alguien que no cumple con su responsabilidad de pagar las deudas pendientes (*cf.* también Fonseca, 1974: 89).

La literatura sobre los Andes abunda en descripciones de tales prácticas, conocidas por los especialistas bajo diferentes nombres, como *ayni* o *waje-waje*, que, con ciertas diferencias, parecen derivarse de una práctica pan-andina de origen pre-incaico (*cf.* Alberti y Mayer, 1974; Mitchell, 1991; Gose, 1994; Fonseca, 1974: 87). En comparación con otras formas de intercambios recíprocos, el *prestamanos/ayni* se define normalmente como una relación “simétrica” porque es un intercambio de trabajo diario: el trabajo pedido es generalmente específico y la fecha de la devolución del trabajo, explícitamente establecida. Como en otros lugares de los Andes, el *prestamanos* en Pesillo es característicamente una relación entre partes que se perciben como “iguales”. Y, de hecho, el *prestamanos* por lo general tiene lugar entre miembros de la comunidad; nunca encontré una transacción de este tipo entre indígenas y mestizos, considerados superiores en estatus. Los últimos, en contraste, reciben pedidos de participar en mingas, como veremos más adelante (*cf.* también Gose, 1994).

La minga

La *minga* también es una modalidad de trabajo colectivo, en la que se trabaja conjuntamente en algo beneficioso para todos los participantes. A diferencia del *prestamanos*, la minga se aplica en los casos relacionados con los recursos comunes, cuyos beneficios son para la comunidad entera, como por ejemplo la instalación de electricidad o el sistema de irrigación. En estos casos, el anfitrión es la comunidad misma, que es a la vez una entidad *súper-partes*: la gente contribuye con su labor a cambio de beneficios colectivos. La minga puede ser “convocada” por uno de los diferentes grupos a nivel de comunidad, que pide a sus miembros trabajar en algo beneficioso para todos. Por ejemplo, los padres de familia generalmente organizan una minga cuando trabajan en el pequeño lote de tierra que pertenece a la escuela, cuyos productos agrícolas se utilizan en la comida diaria de los alumnos durante el año académico. En algunos casos, las ONG locales también utilizan este sistema para trabajar en proyectos a nivel comunitario, generalmente en infraestructura, tales como letrinas. En este caso, la ONG contribuye con los materiales y la asistencia técnica, mientras que los miembros de las comunidades aportan su trabajo.

La literatura clásica sobre el tópico enfatiza el carácter obligatorio de tal relación asimétrica de intercambio. De origen pre-incaico, la minga se caracteriza por el hecho de que las partes involucradas son claramente de un estatus desigual. Tradicionalmente, el sistema de la minga regulaba la relación entre el *ayllu* andino y la autoridad reconocida. De hecho, en la actualidad, en los Andes del sur y del centro, la minga ha mantenido mucho de su carácter tradicional y es una prestación obligatoria de labor a toda la comunidad o a un individuo de estatus superior. La comunidad juega un papel importante en regular y controlar el acceso a recursos, herencia y redistribución de la tierra, en establecer el calendario de las actividades agrícolas e incluso en seleccionar las tierras que serán trabajadas cada año, así como en resolver los conflictos internos. En estos contextos, la participación en la minga es una suerte de pago moral y material a la comunidad a cambio de los beneficios que solo ella puede otorgar (cf. Alberti y Mayer, 1974; Fonseca, 1974; Gose, 1994). La persona que actúa de anfitrión de la minga pertenece, generalmente, a una posición superior. Este intercambio de labor, por lo general, tiene lugar entre campesinos indígenas y gente importante o de los pueblos mestizos (ver Gose, 1994), pero también entre indígenas pobres e indígenas de mejores condiciones de la misma comunidad. El carácter desigual de esta relación ha sido analizado con profundidad por varios autores (entre ellos, Orlove, 1974, 1977b, 1979b; Alberti y Mayer, 1974, Mitchell, 1991), quienes enfatizaron el carácter económicamente explotador de esta forma de reciprocidad y su rol en sostener y reproducir las jerarquías locales. Estos análisis subrayan el hecho de que el anfitrión del trabajo, quien recibe labor a cambio de comida y bebida, no está obligado a devolver el día de trabajo. Debido a que el anfitrión está obligado a dar de comer a sus trabajadores y también a proveer de artículos como hojas de coca, alcohol y chicha —es decir, los elementos esenciales de cualquier celebración indígena—, la minga se conoce también como una forma de trabajo “festivo” que se fusiona con la redistribución (ver Mitchell, 1991: 206). De hecho, todas las relaciones de producción incluyen la alimentación de los trabajadores pero, como Gose observa, el punto es si esta se convierte en la base para relaciones jerárquicas de explotación o si es una remuneración a corto plazo hasta que el anfitrión devuelva el día de trabajo recibido (Gose, 1994: 9; también Malengreau, 1974: 185).⁴

Comparada con estos contextos más tradicionales, la minga en el área de Pesillo tiene un carácter diverso. A diferencia de los Andes centrales y del sur, en el norte, y particularmente en el área de Pesillo, el desarrollo del sistema de hacienda y su existencia hasta tiempos recientes han contribuido a la formación de comunidades indígenas de un tipo bastante único, en las que la minga ha perdido algunas de sus características tradicionales. Estos cambios tienen implicaciones en términos de dominación hegemónica y formación de clase. Durante la época de la hacienda, la

4 En términos generales, la literatura clásica describe estas dos relaciones de producción en términos de una oposición básica entre simetría y asimetría, igualdad y jerarquía (ver capítulo I, sección 6, para una discusión sobre este punto).

minga era una práctica común, especialmente en temporada de cosecha, cuando tanto la tierra del terrateniente y el lote del *huasipunguero* se cosechaban por medio del trabajo colectivo.⁵ En la actualidad, la minga para tareas agrícolas es extremadamente rara entre los miembros de la comunidad. Debido al tamaño reducido de los lotes familiares de tierra, la gente no necesita mucha ayuda de sus parientes/vecinos: “minga ya no es, no se alcanza, entre parientes se presta la mano” (S.C. San P.U. Dic. 1995).⁶ Actualmente, la principal diferencia entre la *minga* y el *prestamano* parece relacionarse estrictamente con el tamaño de la tierra y, sobre todo, con la cantidad de labor requerida y movilizada a través del pedido de trabajo. Además, la *minga* implica también la distribución de comida y bebidas en cantidades enormes, que los pesillanos no podrían ofrecer. A diferencia del *prestamano*, entonces, la minga no requiere una modalidad estricta de organización: ya que no existe un anfitrión individual, representado físicamente por una persona no siempre se distribuye la comida. Con frecuencia, los participantes en la minga preparan y llevan su propio almuerzo mientras, más a menudo, los anfitriones “colectivos” de la minga ofrecen bebidas y tal vez chicha. El alcohol tiene una gran importancia en Pesillo, como en todos los Andes, y a lo largo de todo este trabajo se reiterará su rol parcial para establecer relaciones recíprocas, iniciar pedidos y firmar “contratos” de diversos tipos.

El carácter moral y vinculante de los intercambios recíprocos en los Andes es el elemento clave sobre el que se asientan los análisis tradicionales de la reciprocidad y la redistribución. La literatura clásica ha analizado estas instituciones especialmente en el contexto de la organización y el reclutamiento de trabajo. En los Andes, la mano de obra es un recurso escaso que afecta con severidad la producción campesina y no-campesina, tanto como el agua⁷ (ver como ejemplos, Mitchell, 1991: 192; Brush, 1977; Collins, 1988: 30; Guillet, 1979; Long y Roberts, 1984: 33-35; Mallon, 1983: 62; Stern, 1982: 138-157). Existe, por lo tanto, un número de mecanismos no-monetarios y de relaciones, cuyo carácter es más personal que económico, que permiten reclutar mano de obra y acceder a diferentes recursos (Mitchell, 1991:

-
- 5 La colección de testimonios orales de J. Yáñez del Pozo de ex-huasipungueros es particularmente explícita sobre estas prácticas: “Sí, solíamos hacer minga para la hacienda. En tiempo de cosecha, para la cosecha del trigo [...]. Nos daban comida. Nos daban el ganado muerto de sed [...]. Entre los huasipungueros también hacíamos minga [...]. Preparábamos comida, algo de chicha y hacíamos la minga. Con todos, con nuestros parientes. Todos estaban invitados. Les invitamos a todos para que ayuden, para que presten sus manos” (Yáñez del Pozo, 1988: 199).
 - 6 Este tipo de referencias aluden a los testimonios recogidos por la autora, sin embargo, el libro original no contiene una lista de los entrevistados (N del E).
 - 7 La enorme importancia de la mano de obra se puede inferir del hecho de que en Pesillo, como en casi toda el área de los Andes, la unidad de medición de la tierra es la *yuntada* (o *yungada*), es decir, la cantidad de tierra que puede ser arada en un día al utilizar un animal. La yunta es, de hecho, el arado que llevan los bueyes. La *yuntada*, por lo tanto, no es una medida de espacio sino más bien de trabajo (ver Mitchell, 1991: 197).

201; Alberti y Mayer, 1974; Mayer, 1974; Fonseca, 1974; Guillet, 1979; Harris, 1982: 85-88; Isbell, 1974; Mayer y Zamalloa, 1974; Orlove 1974; Sallnow, 1989: 109-111; Lund-Skar, 1995; Smith, 1989: 34-36; Stein, 1961: 106-111; Murra, 1972, 1975, 1985; Lehman, 1982: 17).

Los análisis previos sobre estos intercambios recíprocos enfatizaron los aspectos económicos y, sobre todo, sus potencialidades para el reclutamiento de mano de obra, para la formación de clase y la explotación (cf. Orlove, 1974, 1977a, 1977b, 1979a, 1979b; Mayer, 1974; Mitchel, 1991, entre otros). Los investigadores influenciados por el enfoque formal de la antropología económica han considerado estos intercambios como relaciones diádicas contractuales, en las que las familias se involucran de acuerdo a sus propios intereses individuales (por ejemplo, Mayer, 1974). Los análisis sustantivistas han subrayado, en cambio, la manera en que estos mecanismos económicos no pueden separarse de las relaciones sociales (por ejemplo, Murra, 1975). Gose (1994: 8) propone un enfoque un tanto diferente. En su libro *Deathly waters and hungry mountains*, el autor considera estas relaciones de producción en tanto “significados normativos” dentro de un sistema de subsistencia organizado ritual y temporalmente —de acuerdo a las estaciones— y que no tienen sentido fuera de su contexto. A pesar de cuestionar las distintas definiciones e interpretaciones de las formas materiales que la reciprocidad asume en la vida diaria, el autor, de hecho, no cuestiona el principio de la reciprocidad como tal, como tampoco lo hacen otros autores.

Sea como intercambio de mano de obra o como servicios, dinero o comida, la primacía de la reciprocidad andina en cuanto principio estructurante de dar-tomar-y-devolver nunca ha sido cuestionado. A pesar de que estos análisis se han centrado en sus aspectos económicos y políticos, este principio ha sido extendido y utilizado para analizar e interpretar todos los intercambios existentes, incluidos aquéllos entre seres humanos y seres superiores. Actualmente, el dinero penetra la minga cada vez más. A quienes no participan en ella se les cobra una multa equivalente al salario de un día de trabajo, que es una suma de dinero considerable para los pesillanos. Al mismo tiempo, aquéllos que no pueden participar, pueden pagar a alguien para que trabaje en su lugar o pueden solicitar a un pariente que los reemplace. Veremos más adelante la pertinencia de tal tema.

Sin ignorar la importancia de estos análisis, como tampoco el carácter de explotación de la reciprocidad, yo quisiera enfatizar un carácter de las prácticas socio-económicas que se agrupan bajo el membrete de “reciprocidad” y que ha sido descuidado por estos análisis, es decir, su carácter de créditos,⁸ esto es, algo que se pide prestado (independiente de su naturaleza) y que debe ser devuelto.

8 Gose (1994: 11) piensa que los mecanismos de intercambio de mano de obra no son una manera de acumular “créditos”, como la literatura sobre los Andes generalmente acentúa. Por ejemplo, él dice que, en el *ayni* (el equivalente peruano del *prestamanos*), es la expectativa

Otra práctica común en Pesillo es la “siembra al partir”, un sistema en el que las partes deciden trabajar juntos un lote de tierra y compartir la cosecha. Generalmente, A contribuye con su trabajo más los productos químicos —fertilizantes, pesticidas y otros—; B contribuye con la tierra y los dos comparten el 50 % del total de la cosecha (un *guacho* cada uno).

En el pasado, este arreglo se establecía generalmente entre campesinos pobres y mestizos más acomodados. Mis informantes más viejos recuerdan la existencia de mestizos de Olmedo que prestaban a los campesinos el dinero para la limpieza del terreno: estos eran los *chaquibuasca*. La relación entre los campesinos y los *chaquibuasquas* era, abiertamente, una relación de crédito: el *chaquibuasca* prestaba a los campesinos el dinero para trabajar sus lotes y ellos pagaban con la mitad de su cosecha. La palabra *chaquibuasqua* viene del quichua *chaqui* (pierna de animal) y *huasqua* (cuerda) y se refiere a la práctica de amarrar la pata de la vaca en el campo para que no se escape (A. Guerrero, comunicación personal; cf. también Yáñez del Pozo, 1988: 199). La etimología de esta palabra implica claramente un sentido de “atadura” y obligación y así mismo es percibido por la gente indígena. De hecho, el *chaquibuasca* utilizaba los mecanismos tradicionales de “regalar” chicha y otras cosas a para poder establecer una relación de obligación moral con los indígenas. En las palabras de algunos ancianos que los recuerdan:

“Daban cualquier cosita así para la casa, para las mujeres, así para los hombres daban de beber... a las mujeres daban sal, pan, panela, para los huahuas... así cualquier cosita... y así le obligaban a uno... como amigos, compadres, con el fin de la sembrada, por amistad” (S.C., San P.U. Dic. 1995). “Se bajaba a Olmedo, en donde daban de beber (en las chicherías), hacían tomar y de ahí sí daban la plata con la condición de sembrar” (M.L., M. Dic. 1995).

En los Andes, la distribución de comida, y sobre todo de alcohol, incluidos otros “regalos”, tienen el carácter peculiar de transformar los actos económicos en actos recíprocos afectivos (ver Mitchell, 1991: 203). Pero también abren el camino para futuros pedidos imposibles de rehusar (cf. también Murra, 1975). Los *chaquibuasqua* eran, de hecho, mestizos sin tierra quienes, a través de este mecanismo de “crédito”, podrían asegurarse acceso a la tierra y sus productos.

Actualmente la figura del *chaquibuasqua* parece haber desaparecido. La mecanización ha elevado los costos de la agricultura. En relación con el pasado,

de consumir la chicha hecha por las mujeres lo decisivo para reclutar gente, no el hecho de acumular créditos.

la tierra ha perdido importancia económica y, por lo tanto, es menos atractiva para los mestizos. Los indígenas, por otro lado, tienen acceso directo al dinero a través de una variedad de formas y, por lo tanto, los arreglos de siembra al partir entre miembros de la comunidad —en lugar de con gente de afuera— es más común, a pesar de que todavía existen arreglos similares con mestizos como veremos.

Aquéllos que recurren a arreglos de siembra al partir son generalmente indígenas que no tienen o tienen muy poca tierra; pero también indígenas más acomodados que no cuentan con suficiente mano de obra familiar y que, por lo tanto, necesitan socios (cf. también Mitchell, 1991: 204).

El carácter crediticio implícito en la modalidad del *chaquibuasqua* está todavía presente en el arreglo de la actual siembra al partir,⁹ ya que el dinero entra en la transacción solo indirectamente, a través de productos tales como fertilizantes. La siembra al partir no incluye el préstamo directo de dinero sino de productos y/o mano de obra que será pagada con la cosecha.

*La uniguilla*¹⁰

Los intercambios recíprocos descritos arriba no se limitan solo a la mano de obra. Cualquier transacción económica en Pesillo es parte de un sistema más amplio de dar-tomar-y-devolver, al que la gente recurre para manejar las crisis, así como para solucionar problemas diarios (cf. Alberti y Mayer, 1974; Mitchel, 1991). Es en este contexto más amplio que podemos incluir la práctica del intercambio de los productos agrícolas de diferentes niveles ecológicos, conocida como *uniguilla*.

La *uniguilla* funciona de la siguiente manera: A pide a B un alimento del que carece y que necesita y por el cual él/ella le devuelve inmediatamente otro alimento a cambio, incluida comida procesada, como pescado enlatado, pastas y otros. En el pasado, la *uniguilla* era el sistema utilizado para acceder a productos de diferentes niveles ecológicos, por medio del intercambio directo de productos agrícolas¹¹ (Martínez 1995b; Murra, 1975, 1978; Larson y Harris, 1995; Van Buren,

9 Un ex-huasipunguero reporta que “el *huasipungo* alcanzaba solo para manutención, así para tener semillita [...]. Eso sí, con *chaquihuasca* ca partidito sembrábamos poniendo semilla” (en Yáñez del Pozo, 1988: 199). Esto confirmaría mi hipótesis de que la actual siembra al partir y el antiguo arreglo del *chaquibuasqua* tienen una raíz común.

10 Parte de los contenidos de esta sección y las siguientes de este capítulo, han sido publicadas en una versión resumida con el título “Reciprocidad, trueque y negocio: breves reflexiones”, en *Ecuador Debate*, n° 57, CAAP, diciembre 2002, Quito.

11 Parece ser una versión modificada a pequeña escala del modelo del archipiélago vertical de Murra. Este es un mecanismo para acceder a diferentes recursos ecológicos (comida, en el caso de la *uniguilla*) sin comercializar con otros grupos. Una vez que el modelo “original” desapareció, se dice que el trueque lo ha reemplazado (cf. Alberti y Mayer, 1974; también

1996). Actualmente todavía se lo utiliza entre parientes y vecinos pero, aparte de los productos agrícolas, también incluye comida procesada y los pesillanos se refieren a él también con la expresión *por cambeo* (S.C., San P.U., Dic, 1995). Regresaré a este tema cuando hable acerca del trueque, para compararlos.

En comparación con los intercambios recíprocos que involucran mano de obra, la *uniguilla* es un tipo de arreglo a corto plazo; el pedido debe ser devuelto de inmediato. Esto, aparentemente, cierra el intercambio. Sin embargo, la transacción se basa en la responsabilidad moral y el compromiso permanente de las dos partes; así, se espera que los pedidos de *uniguilla* sean, en primer lugar, aceptados y después devueltos en un futuro cercano, cuando se los requiera. Debido a que deja pendiente en el tiempo el derecho de B de demandar una reciprocidad obligatoria de A, la *uniguilla* encaja en la definición general de crédito usada en este trabajo y puede, por lo tanto, ser definida como tal.

Este intercambio de créditos de diferente naturaleza es lo que construye la red constante de relaciones sociales que conforman la vida de la comunidad. Además, una transacción a corto plazo como la *uniguilla* se inserta también en la esfera de las prácticas de intercambio a largo plazo, que son funcionales a la reproducción del grupo como tal (*cf.* Parry y Bloch, 1989).

En teoría, la *uniguilla* puede ser definida como trueque, ya que es una transacción no-monetaria en la que los bienes se intercambian unos por otros. De hecho, la *uniguilla* representa una forma particular de trueque, comparada con las definiciones teóricas y locales de este (ver más adelante sección 2).¹² La gente explica esta modalidad al utilizar la expresión “por cambeo”, en la que un tipo de comida se sustituye por otro, de tal modo que cualquier cosa que no sea comida se excluye categóricamente de este tipo de intercambio. La transacción se determina menos por la cantidad y la calidad de la comida involucrada que por el gesto mismo de pedir y ofrecer, que es lo que ata a las partes involucradas. Debido a que la *uniguilla* se lleva a cabo exclusivamente entre miembros de la comunidad (“la gente de afuera” está excluida de ella), las partes involucradas son mutuamente dependientes. A comienza la transacción movido por el deseo (y/o la necesidad) de un tipo de comida que no tiene. B no entra en la transacción libremente, sino bajo una presión moral que no le permite rehusar. En este intercambio no está permitido regatear, por lo que la transacción se podría ver como beneficiosa solo para una parte, ya que la otra no puede rehusar o quejarse. Sin embargo, en la práctica este no es el caso. De hecho, el intercambio tiene lugar en dos fases: la primera es directa y de corto plazo; la segunda es “pospuesta” y es el “derecho” de B de iniciar, a su vez,

Larson, 1995; Murra, 1995). Una versión “arcaica” de la *uniguilla* también es mencionada por Ramírez para la sierra del Ecuador (1995: 141) y es un elemento adicional en el debate sobre las diferencias entre las regiones del norte y del centro-sur de los Andes.

12 En el libro original, los subtemas se encuentran numerados (N del E).

una nueva transacción. Debido a que las transacciones de *uniguilla* tienden a ser repetitivas entre las mismas partes, B espera una devolución similar de A, para poder balancear el intercambio previo. Así, además de ser una “devolución”, esta segunda etapa da inicio a una nueva “ronda” de pedidos e intercambios.

De esta manera, la *uniguilla* es diferente (pero no totalmente separada) de otros intercambios definidos localmente como “trueque” y que examinaré luego. Mientras tanto, es importante acentuar que el sentido de “deber” y la obligación implícita en las transacciones descritas hasta aquí se aplican de igual manera a ambas partes, es decir, tanto al que pide prestado como al que presta. De acuerdo a la moralidad de la reciprocidad, el simple acto de pedir establece vínculos. Cuando A pide algo de B, es con la convicción de que B no podrá rehusar; A ya ha realizado una evaluación y determinado que él/ella puede demandar algo de B y que B actuará de manera positiva. La gente tiene una idea clara de sus derechos y responsabilidades, de tal manera que, por ejemplo, quien llama a una *minga/prestamos* sabe quién es la persona apropiada para pedir ayuda y sabe:

“Lo que él puede justificadamente esperar de cada uno. Él actúa, más aun, con la expectativa de que su mapa social es más o menos preciso, que su noción de las demandas morales encaja con el sentido de obligación que los otros tienen [...] entretejido en la trama del comportamiento campesino; entonces, [...] está la estructura de un universo moral compartido, una noción común de lo que es justo” (Scott 1976: 166).

Es en este sentido que hablo de la “moralidad de la reciprocidad”, es decir, de un sistema que incluye ideas compartidas acerca de lo que se considera obligatorio (ver Humphrey, 1992) y que son mantenidas por todos los miembros de la comunidad. Más aún, A siente que él/ella tiene el derecho de pedir. Este derecho está enraizado en la percepción de que, debido a su posición en la sociedad, B tiene lo que A necesita y que, por ende, tiene el derecho de demandarlo. Al mismo tiempo, B también sabe que no puede rehusarse, porque en los ojos de la comunidad eso sería “injusto”. Finalmente, se espera que los que más tienen, “compartan” con los demás a través de una serie de mecanismos (incluido el *priostazgo* de las fiestas). En esto descansa el centro de su prestigio y autoridad (cf. Scott, 1976; Montes Castillo, 1988; Sánchez-Parga, 1986; Guerrero, 1991a).

Chucchir

Es dentro de esta lógica que explicaremos otras prácticas como, por ejemplo, aquella llamada *chucchir*. Durante la cosecha hay una cantidad relativamente importante del producto (generalmente cebada y trigo) que la máquina cosechadora no puede recoger y, por lo tanto, permanece en el campo. Este “remanente” se destina generalmente a los más pobres de la comunidad, quienes van al campo después

de la cosecha para recogerlo. Para ellos esto representa una ayuda económica significativa y representa también uno de los mecanismos para que los miembros sin tierra accedan a productos agrícolas. A pesar de tener que pedir permiso al dueño de la tierra, este es un asunto más bien retórico, dado el acuerdo difundido y tácito de que los más pobres y los que no poseen tierra tienen derecho sobre ese producto. En lo concerniente al dueño del sembrío, esta “concesión”, así como otras, puede entenderse como una “inversión”, no solo en términos de bienes materiales y recursos, sino también (y tal vez sobre todo) en términos de prestigio y autoridad, respeto y lealtad. Al conceder permiso para *chucchir*, el dueño del campo incrementa su capital social el cual podrá ser utilizado más tarde. Una vez más, podríamos considerar esta práctica como una transacción de crédito pendiente en el tiempo a ser cobrado en el futuro.

La ayuda económica provista por el intercambio recíproco a nivel de la comunidad muchas veces es indispensable para la supervivencia en un ambiente frágil como el de los Andes en general y en Pesillo en particular. Pero los investigadores concuerdan en que se trata también un mecanismo que legitima y reproduce el *statu quo* al favorecer un acceso desigual a los recursos, lo que representa la base para la diferenciación y la estratificación intra-comunal (cf. también Mitchell, 1991: 204; Mallon, 1983: 152, 156, 189; Sallnow, 1983: 190-91; Orlove, 1974, 1977a, 1979a).

Compra a fiado

El conjunto de normas que rigen la reciprocidad se aplica igualmente a servicios, bienes y dinero. Existen en la comunidad algunas tiendas incorporadas a las viviendas en las que se puede encontrar cualquier cosa, desde cigarrillos hasta pan, desde licor hasta sal, jabón, “sal de Andrews”, etc. Los dueños de las tiendas venden “a fiado”, esto es, a crédito: el producto comprado se pagará en un futuro cercano y sin interés.

En teoría, el crédito no es permitido y, de hecho, es frecuente encontrar en la puerta de las tiendas anuncios escritos a mano que dejan en claro que “aquí no se vende a fiado”. Como M.N. Chamoux (1993a: 180) ha observado en el México rural —no sin cierto sentido del humor—, la presencia misma de tales letreros evidencia la poca importancia que la gente de la región le otorga, ya que la mayoría son analfabetos y por lo tanto imposibilitados de leerlos. En la práctica, estas pequeñas tiendas viven del crédito, a pesar de que “no se fía” a todos los clientes. Solo algunos individuos a quienes el dueño confía y quienes son conocidos como “buenos pagadores” pueden de hecho comprar a crédito. Regresaré sobre el tema de la confianza en las conclusiones. Por ahora, es importante acentuar la existencia de prácticas de crédito en dinero en la comunidad. Según mi opinión, estas también siguen la “ley de la reciprocidad”.

De hecho, alguien que compra a fiado generalmente se vincula al dueño de la tienda por algún otro tipo de arreglo; por ejemplo, pueden ser socios en una siembra al partir (ver más adelante, sección 4); tal vez es por esta razón que hay tantas tiendas en las comunidades andinas, más de lo que se esperaría según la lógica de la ley de oferta y demanda, ya que representarían un mecanismo de establecer relaciones y arreglos socio-económicos.

La norma del comportamiento ideal entre miembros de las comunidades impone que la búsqueda de ganancia sea temperada por la reciprocidad, en lo que Guerrero (1991a: 31) ha llamado poéticamente “un circuito económico teñido de afectividad”.

En todos los Andes el dinero está involucrado en las relaciones recíprocas “tradicionales”. Esto ha llevado a algunos estudiosos a concluir que el acceso más fácil y extendido al dinero lleva a que este sustituya a las prácticas de redistribución y reciprocidad, y reemplace así las relaciones comunitarias tradicionales con relaciones de mercado, en vista de que la gente ya no recibe los mismos beneficios de los vínculos recíprocos. En otras palabras, el dinero reemplaza los arreglos tradicionales recíprocos, y “destruye” de esa manera la economía tradicional y los lazos personales en los que se basaba. El dinero, por lo tanto, hace que las transacciones económicas sean más anónimas y menos determinadas por las relaciones sociales (Mitchell, 1991: 209; Lehman, 1982: 17; Burchard, 1974; Custred, 1974; Scott, 1974; Mayer, 1974, entre otros).

Pero los campesinos de los Andes tienen una larga historia de involucramiento en relaciones de mercado. Más aun, estas relaciones de mercado han coexistido con las formas más tradicionales de intercambio desde los tiempos coloniales, especialmente en los Andes del norte (Larson, 1995; Murra, 1972, 1995; Ramírez, 1995; Stern, 1995; Sempat Assadourian, 1995).

Por esta razón, entre otras, yo sugiero que los intercambios recíprocos no están desapareciendo de ninguna manera. A pesar de que la agricultura ha perdido su prominencia económica, la tierra para los pesillanos todavía tiene mucha importancia en la medida que representa el referente principal de definición de “quiénes son” sobre la base de lo que hacen. Así, arguyo que los lazos recíprocos se están reproduciendo alrededor de actividades no-agrícolas que involucran socios externos, así como también dinero.

Trueque e intercambio

Históricamente, los intercambios comerciales (es decir, las transacciones orientadas a la obtención de utilidad) han sido llevados a cabo siempre por comerciantes mestizos e indígenas de la vecina provincia de Imbabura. Pero las cosas están cambiando con rapidez debido a que el desmantelamiento del sistema de hacienda

ha abierto el camino a comerciantes indígenas activos, tanto dentro como fuera de las comunidades.

Trueque y cambeo

En el área de mi investigación existe una larga tradición de intercambios no-monetarios de bienes que, en teoría, podrían encajar en la definición clásica de trueque. Este ocurre especialmente entre pobladores y comerciantes indígenas itinerantes de la provincia de Imbabura, con quienes hay se ha establecido una larga tradición de intercambios. Estos comerciantes caminan por la zona y se especializan en ponchos, chales y cobijas tejidas por ellos mismos; a veces también comercian otros artículos como esteras, por ejemplo, y también venden o intercambian sus productos por productos agrícolas y/o animales. El valor de los artículos se establece en términos monetarios y es bien conocido por la gente.¹³ La peculiaridad de estas transacciones es que el dinero y los bienes son intercambiables: el comprador, de hecho, puede pagar una parte en dinero y el restante en animales y/o productos. De esta manera, los bienes y el dinero coexisten dentro de la misma transacción.

Generalmente, uno de los principales criterios que se mantiene en la literatura especializada para distinguir el trueque de otras formas de intercambio es la ausencia de criterios visibles que establezcan la equivalencia del valor de los artículos intercambiados, sino que las dos partes acuerdan cada vez sobre lo que es el precio “justo” (cf. Humphrey, 1992). Más aun, Humphrey y Hugh-Jones (1992: 9) observan claramente que, en el trueque,

“Aun si alguna noción de valor monetario pueda haber en el trasfondo [...] sería un error pensar que el valor de consumo o de uso de los objetos pueda medirse con un estándar común y abstracto que esté presente en las mentes de las dos partes” (Humphrey y Hugh Jones (1992: 17).

Sin embargo, las transacciones con estos comerciantes implican lo contrario, porque aparentemente sí existe un estándar común que traduce el valor de los objetos intercambiados en términos cuantificables. En este mercado, la información juega un rol esencial porque los caminos que los bienes toman y los lazos entre las partes de la transacción se conocen y están ampliamente entendidos por toda la comunidad. Además, el valor de los objetos, calculado en términos numéricos, por lo general se establece abiertamente animales y bienes, entonces, equivalen a dinero y se convierten en “sustitutos” de este. O, desde otra perspectiva, el dinero

13 En 1995, la lana de una oveja pequeña valía cuatro o cinco barras de jabón o panes de panela; una cobija valía un puerco pequeño, mientras que dos cobijas podían ser adquiridas con un puerco grande; una estera se podía intercambiar por una arroba de cebada. El valor de un poncho estaba fijado alrededor de 120.000 sucres y de un chal, 40.000 sucres.

entra en el intercambio como un bien en lugar de ser “moneda”, es decir, medida de valor de intercambio universal y homogeneizante (cf. También Strathern, 1992: 174; Humphrey, 1992).

La existencia de tal economía “combinada” se explica en diferentes maneras, de acuerdo a las distintas corrientes de estudios. Algunos argumentan que, como en otros lugares del mundo, esto se da por las “imperfecciones” de los mercados subdesarrollados. En otras palabras, la combinación de los intercambios de mercado y de trueque sería un mecanismo por el cual la economía de mercado penetra en la economía campesina (cf. Scott, 1974). Otros lo explican en relación al ambiente andino específico: la combinación de diferentes formas de intercambio reemplaza la desavenida posibilidad de acceder y controlar los diferentes nichos ecológicos, lo que era esencial para la supervivencia de diferentes grupos étnicos.

Sin embargo, como varios estudios etnohistóricos y ecológicos han mostrado, el significado económico y social del modelo del “archipiélago vertical” era más reducido en los Andes del norte debido a sus especificidades ecológicas y geográficas, comparado con otras partes de los Andes (Lehman, 1982: 17-20; Salomon, 1985: 195; ver capítulo II, sección 1¹⁴). Lo cual, a mi parecer, resta fuerza a las explicaciones de este tipo.

El trueque, por ende, es una categoría problemática e incluye diferentes percepciones, ideas y valores de acuerdo a las partes involucradas. En algunas ocasiones, los mestizos de Cayambe han utilizado el ejemplo del trueque para expresar y acentuar su “diferencia” de los indígenas, como “prueba” de una supuesta característica ingenuidad y “no propensión” intrínseca de los indígenas para el comercio.¹⁵ Los

14 “Los estudios etnohistóricos revelan la presencia, en el Norte, de un patrón de ‘archipiélago’ modificado [...]. La ecología específica de los Andes del norte llevó al establecimiento de una relación diferente entre las diversas zonas ecológicas. En el Ecuador central y septentrional, los niveles ecológicos son más cercanos que en el resto de los Andes; esto significa que las sociedades pre-Incásicas del área podían operar, presumiblemente, sin establecer colonias distantes, contrariamente al caso de los Lupaqa, quienes fueron los ‘inspiradores’ del modelo de archipiélago vertical elaborado por Murra (Murra, 1975; cf. Saloman, 1978, 1986; Lehman, 1982)” (Ferraro, 2004: 52) (N del E).

15 La idea de que los indígenas no saben comerciar apropiadamente parece tener raíces antiguas. Por ejemplo, Ramírez (1995: 150) reporta que en los Andes del norte las ordenanzas dictadas en 1566 por el Dr. Cuenca tenían la finalidad de introducir algunas medidas que desanimaran la participación directa de la gente nativa rural en transacciones comerciales y así protegerles: “El Dr. Cuenca, por ejemplo, se enteró de que los vendedores ambulantes vendían a los habitantes de la comunidad vino y otros bienes importados a precios altos y compraban su ropa y ganado a precios bajos. Para remediar esto, él requirió que toda transacción tome lugar solamente delante del corregidor o sacerdote [...], él procesó y penalizó a 21 vendedores quienes fueron encontrados ‘comerciendo’ con miembros de la comunidad ilegalmente”. La idea de que los indígenas no pueden desarrollar relaciones de mercado es todavía difundida en el Ecuador, especialmente entre algunas ONG de corte muy paternalista.

mestizos consideran que las cosas que se intercambian por trueque son tan distintas y su valor económico es tan disparate, que los indígenas generalmente acaban perdiendo en términos económicos. Aun así, los indígenas parecen no compartir estas ideas, pues continúan involucrándose en estas transacciones. El punto es que el trueque implica claramente una percepción diferente de las cosas intercambiadas, así como del “otro transante”, como Humphrey y Hugh-Jones observan (1992: 3). Los pesillanos adquieren ropa y textiles, artículos que no se producen localmente, a cambio de animales domésticos y productos como cebada y trigo, que son la base de su subsistencia, que ellos mismos siembran y que nunca comprarían. Estos artículos son “equivalentes” a la moneda, esto es, un medio para adquirir objetos esenciales para su vida diaria cuando la gente no tiene efectivo y cuando convertir sus bienes en dinero constante y sonante es un lujo que no todos pueden permitirse (Humphrey y Hugh-Jones, 1992: 4). Por lo tanto, para los indígenas, el dinero se convierte en un *ítem*, entre otros, por ser utilizado en el trueque, mas no un medio con el que se mide el valor de otros bienes. Para la gente no-indígena del área, el dinero continúa teniendo su carácter de medida de valor universal (*cf.* también Humphrey, 1985, 1992).

La manera en que la gente mestiza e indígena conceptualiza, percibe y practica las transacciones económicas se convierte, de hecho, en un marcador de diferencias, uno de los más importantes, entre los dos grupos, también en otros contextos andinos (por ejemplo, ver Gose, 1994: XII).¹⁶ Como Strathern señala, “lo que es interesante acerca del trueque es precisamente la forma en que los modelos indígenas de relaciones involucrados se centran en lo que se intercambia” (Strathern, 1992: 172).

Vale la pena enfatizar que textiles y ropa similares a aquéllos obtenidos a través del trueque se pueden adquirir fácilmente en el mercado de Cayambe. Tanto los indígenas como los mestizos concuerdan en que los textiles de Otavalo son de mejor calidad que los del mercado y duran más. Más aun, los hombres indígenas del área siempre han usado ponchos confeccionados por los otavaleños y el poncho es una de las señales “externas” básicas de su identidad indígena. Es muy común, incluso ahora, que los hombres ordenen ponchos directamente de los comerciantes, quienes los fabrican especialmente y los traen a la vez siguiente. En algunos casos, los pesillanos proveen la lana de sus propias ovejas y pagan adicionalmente una pequeña suma de dinero por el trabajo hecho. Las percepciones sobre los orígenes de los artículos adquiridos hacen de estos productos objetos valiosos y deseables a los ojos de los indígenas, quienes por lo tanto, están dispuestos a pagar más. Así, los orígenes de los bienes intercambiados y los sujetos que entran en la transacción son criterios

16 Gose (1994: XII) ubica la diferencia entre los notables (mestizos) y los comuneros (indígenas) precisamente por su distinta comprensión del proceso económico. Sobre estas bases, el autor afirma que entre los indígenas andinos la clase y la etnicidad no son categorías separadas, porque ambos surgen del mismo conjunto de prácticas que se sobreponen una a otra, y por esto no deben ser tratadas de diferente manera, como hace la gran mayoría de la literatura sobre el tema.

de medición de valor y toman en cuenta al momento de establecer el precio de los bienes. Luego, nos encontramos frente a diferentes formas de “construir” el valor, diferentes maneras de percibir qué cosa tiene un valor, en un sistema económico diferente, en el cual los actores económicos actúan también como actores culturales (cf. Gudeman, 1986; Appadurai, 1986; Humphrey y Hugh-Jones, 1992). Esto es, los bienes intercambiados poseen un valor cultural que puede ser medido y cuantificado según el lugar que ocupan en un patrón cultural (cf. Sahlins, 1972: 148-161; Werbner, 1990: 282). En cuanto a los comerciantes itinerantes, estas transacciones forman parte de su trabajo: son la manera como se ganan la vida; estas transacciones forman parte intrínseca de su identidad como comerciantes. Mientras que a través de estas transacciones los pesillanos intercambian o adquieren artículos para consumo directo, los comerciantes compran artículos para uso directo que podrán ser intercambiados a su vez con otros; en otras palabras, en su caso, estas transacciones son comerciales y orientadas a producir utilidades (cf. Anderlini y Sabourian, 1992).

La categoría local de trueque se ubica en el cruce entre “trueque puro” y “comercio puro” (cf. Anderlini y Sabourian, 1992; Humphrey y Hugh-Jones, 1992; Strathern, 1992). Pero, a diferencia de las definiciones clásicas de “intercambio de mercancías” (cf. Gregory, 1980, 1982; Carrier, 1991, 1995b, entre otros), en el caso de las transacciones por trueque de las que estamos hablando, estas no son transacciones impersonales que tienen lugar entre individuos independientes, quienes intercambian bienes de propiedad privada, alienables y definidos prioritariamente en términos de valor de uso y de intercambio (Carrier, 1991: 121; también Parry, 1986; Mauss, 1990).

Por el contrario, los pesillanos y los comerciantes itinerantes con quienes tienen relaciones de intercambios comerciales establecen vínculos a largo plazo. Las transacciones por trueque, de hecho, tienden a ser repetitivas en el tiempo entre los mismos socios, por lo que las transacciones a corto plazo se transforman en relaciones a largo plazo. El trueque, por lo tanto, involucra no solo bienes sino también relaciones (cf. Strathern, 1992). Los comerciantes imbabureños que visitan las comunidades son siempre los mismos; cada uno de ellos se detiene en la casa de uno de los comuneros (siempre el mismo) y su llegada se hace pública, para que quienes quieran comprar algo sepan dónde ir. Debido a que su viaje por de las comunidades toma algunos días y a veces semanas, estos comerciantes se hospedan con frecuencia en casa de un comunero, donde pueden quedarse algunos días para descansar antes de continuar. Mientras vive con su anfitrión, el comerciante comparte su estilo de vida y sus hábitos, come la misma comida y duerme con la familia; ayuda en las tareas agrícolas, si las hay, y en toda actividad que pueda darse durante su estadía, incluida la participación en las reuniones de la comunidad (cf. Yáñez del Pozo, 1988: 199). Hay casos de comerciantes que han estado comerciando por el área durante años, cuya relación comercial “de toda una vida” con algunas personas se refuerza aún más a través del compadrazgo. Tal vez debido a su identidad étnica, los miembros de la comunidad los perciben como “iguales”, gente con quienes

interactúan regularmente y desde una posición de igualdad.¹⁷ Vemos, entonces, cómo las transacciones de corto y largo plazo coexisten e interactúan. De hecho, por un lado tenemos que las relaciones de largo plazo dependen de las transacciones de corto plazo; por otro, con frecuencia se busca establecer las transacciones a corto plazo con “socios” estables, en lugar de con socios ocasionales.

A pesar de que los pesillanos y los comerciantes pueden percibir la misma transacción de manera diferente (como en el caso de trueque, que para unos es intercambio y para otros, negocio), pienso que estas diversas definiciones implican de hecho una lógica similar. Como se mencionó antes, los pesillanos no “hacen negocios” con los comerciantes en la medida en que estos intercambios no se destinan a generar ganancias, sino que adquieren objetos esenciales para la subsistencia diaria, que pagan en dinero y/o en animales o productos agrícolas, es decir, con *ítems* que pertenecen a la esfera de la subsistencia. De esta manera, el trueque no es una esfera moralmente separada de la economía familiar mientras involucre socios a largo plazo. Como resultado, el que estos comerciantes compren productos que serán intercambiados una y otra vez no es juzgado negativamente, porque la transacción no se percibe como una manera para optimizar las utilidades. Como veremos en la siguiente sección, más que una categoría económico/financiera, para los pesillanos la utilidad es más bien una categoría “social”.

Las transacciones con los comerciantes imbabureños demuestran la preocupación de los miembros de la comunidad por balancear la búsqueda de la seguridad a largo plazo con los intereses económicos de corto plazo, es decir, inmediatos. Como Bloch (1973: 77) señala, la correlación entre moralidad y compromisos a largo plazo “nos permite ver cómo el efecto de la combinación de diferentes relaciones que tienen una diferente moralidad explican la vida social”. El mercado local de leche, descrito a continuación, es una evidencia más de esta interpretación.

El mercado de la leche¹⁸

El mercado local de leche representa una síntesis privilegiada de las prácticas hasta aquí descritas.

17 Prueba de esto es el hecho de que, frecuentemente, los indígenas de Imbabura participan en los eventos indígenas en las comunidades de la parroquia de Olmedo como actores “internos”, mientras que los mestizos actúan como gente de “afuera” o no participan de ninguna manera, como, por ejemplo, en las celebraciones del Día de los Muertos, ver capítulo V, sección 2. Ver también Yáñez del Pozo, 1988: 217.

18 Una versión previa y parcial de esta sección fue publicada con el título “Mercados y cultura, un estudio de caso de los Andes del Ecuador” en *Ecuador Debate*, n° 29, CAAP, Quito, 1996.

Tradicionalmente, la comercialización de la leche en el área estaba en manos de intermediarios mestizos de Cayambe y Ayora, pero desde principios de los años noventa, un grupo de indígenas ha estado activamente involucrado en el mercado de leche, al establecer pequeñas queserías en sus propias comunidades y desplazar cada vez más a los intermediarios mestizos, a través de una estrategia comercial que utiliza las relaciones de parentesco para acceder a la leche de sus parientes más cercanos y luego expandir el comercio a otros miembros de la comunidad.¹⁹

La categoría de los *lecheros*, es decir, los comerciantes de leche, no es homogénea. Pueden ser dueños de queserías que compran directamente la leche para su propia quesería; pueden ser intermediarios que compran la leche de otros productores y la venden a una o más fábricas de queso o a otros intermediarios. A menos que sean simplemente choferes que recogen la leche de las comunidades y la entregan a alguien más (generalmente a las fábricas de queso, pero también a intermediarios), los lecheros determinan el precio del producto.

La primera y más importante condición para ser lechero es, como veremos, iniciar el negocio con suficiente capital para responder a todos los pedidos de *suplido*.

El suplido

El elemento esencial en el mercado de la leche es el *suplido*. El *suplido* merece una explicación profunda debido a su importancia para la gente, así como para el funcionamiento del mercado de leche. Se trata de un anticipo de dinero que los productores piden y reciben *a cuenta leche*, es decir, a ser descontado con las ventas futuras. La modalidad de este crédito puede variar un poco: algunos lecheros fijan la cantidad de acuerdo a la capacidad de venta promedio de leche de los productores; otros fijan un tope sobre la base de su propia capacidad de disponibilidad promedio de dinero efectivo para responder a estos pedidos; otros más no ponen límites al monto de dinero que un cliente puede pedir.

El *suplido* es un elemento casi “consustancial” al mercado de leche, pues es parte integrante de las transacciones de su compra y venta, al punto que determina en gran medida la selección del lechero a quien vendérsela. Por esta razón, se puede decir que el *suplido* determina el flujo de la leche, y por lo tanto el movimiento del mercado.

En realidad, el *suplido* puede aplicarse a la comercialización de cualquier producto (incluso agrícolas), pero solo para transacciones repetidas en el tiempo y que se dan

19 Este fenómeno ocurre en el área indígena rural en todo el país, donde los campesinos indígenas están apoderándose de las áreas de producción tradicionalmente mantenidas por los mestizos (cf. Martínez, 1994).

entre partes que se conocen bien, así como entre empleadores y empleados. Los clientes y/o empleados lo perciben como un derecho propio y una responsabilidad y un deber del comprador/empleador, quien debe atender los pedidos.

Debido a las proporciones del mercado de la leche —comparado con la comercialización de otros productos—, vale la pena explicitar las razones de la significativa importancia del suplido de los lecheros como fundamental estrategia económica de las familias, sobre todo para aquéllas más afectadas por la migración masculina, ya que representa un ingreso en efectivo seguro e inmediato para la subsistencia cotidiana o para una emergencia; además, es un buen complemento de un crédito recibido de otra fuente. A pesar de la dificultad de seguir la pista del dinero recibido como suplido,²⁰ la respuesta más común y general de mis informantes es que este otorga un tiempo de alivio (*nos saca del apuro*) mientras se buscan fuentes alternativas de crédito. El análisis de las entrevistas y conversaciones mantenidas, tanto con los productores de leche como con los lecheros, sugiere que el suplido se utiliza con frecuencia para gastos ceremoniales, tales como matrimonios y bautizos; sin embargo, los lecheros notan un significativo aumento general en la demanda de suplidos alrededor de junio, en la cercanía de la celebración de San Juan. Este elemento será retomado más adelante.

Idealmente, el *suplido* es un “anticipo” de dinero, pero se lo pide con tanta frecuencia que la cantidad anticipada generalmente supera el valor total de la leche vendida en el curso de un mes. Por lo tanto, muchos vendedores inician el mes endeudados con su lechero, que se cobra directamente en la venta del siguiente mes. Esto transforma al *suplido* en un “verdadero” crédito.²¹

El *suplido* es tan importante para la economía local que algunas fábricas de queso en el área han fracasado al comienzo de su actividad porque no han tenido suficiente capital para dar el *suplido* inmediatamente, y por consiguiente los productores que proveían la leche prefirieron venderla a otros lecheros.

Algunos dirían que esto no es muy diferente de lo que normalmente sucede en cualquier mercado rural alrededor del mundo, en el que los prestamistas de dinero informales llenan las brechas abiertas por el sistema formal (*cf.* IDS, 1993; Santos, 1993; Action Aid Ecuador, documento interno, 1994). Pero en el caso del mercado de leche, el tema va más allá de una explicación exclusivamente financiera. En primer lugar, se trata de un crédito sin interés; en segundo lugar, los lecheros

20 El lechero anota en su cuaderno solo la fecha y la cantidad de dinero, pero no la razón por la que se pide el suplido.

21 Y de hecho este fue su significado original. En realidad, en los viejos libros de hacienda, el *suplido* ya se cuenta como un anticipo de dinero (o bienes) al concierto quien, junto con su familia, entraría en una relación de crédito de por vida con su patrón, al que estaría atado por siempre. (Guerrero, 1991a: 85.*cf.* capítulo II, sección 4).

“prestan” dinero solo y exclusivamente a sus propios vendedores. Así, aun al ser muy importante por constituir un crédito fácilmente accesible para la gente, la importancia del *suplido* reside, sobre todo, en el hecho de que determina la percepción que la gente tiene de un lechero, así como su posición dentro de la trama de la vida social de las comunidades.

Todos los días, temprano en la mañana, las mujeres especialmente, se reúnen en un sitio acordado —las afueras de la casa comunal, de la iglesia o de la antigua casa de hacienda—, y todavía un poco soñolientas y con frío comienzan a conversar acerca de la noche que pasaron y el nuevo día que para ellas ya ha comenzado hace unas horas. Hablan sobre los sueños de la noche pasada y las tareas del nuevo día, de los trabajos pendientes, de la deuda por pagar, de los hijos y la escuela, del marido que está lejos o todavía borracho, de la vecina y su nueva bebé —¡una niña, pobrecita!—, la comida que deben preparar para los *gringos* que vienen a visitar la ONG local; acerca del sacerdote y la misa. Son historias ordinarias en un día ordinario, contadas alrededor de los coloridos recipientes de la leche.

Y entonces aparece la pequeña camioneta del lechero, tocando su pito para hacerse oír. Las mujeres le dan la bienvenida, quien detiene la camioneta en medio de la plaza y cubre a todos con polvo o lodo —según la estación— y los saluda. Luego toma su pequeña libreta y tiene lugar el ritual diario de comprar, vender, pedir prestado, prestar, quejarse, demandar y reír. Durante 20 minutos por lo menos el lugar está lleno de movimiento, sonido y color alrededor de la pequeña camioneta: el lechero sobre ella, quien recibe la leche y la vierte en un gran recipiente, anota las cantidades (generalmente calculadas entre el promedio de lo que el vendedor dice y lo que los ojos del comprador ven), así como la cantidad respectiva de dinero y los pedidos específicos del vendedor para aquel día —mantequilla, queso, medicina para los animales, dinero, etc. El lechero anota estos pedidos “a cuenta leche”, que es una especie de cuenta personal del vendedor, donde se anota todo el dinero ‘anticipado’ por el lechero en la forma de efectivo o de productos y bienes. Cada dos semanas, o al final del mes, esta cantidad será deducida de la cantidad total de leche comprada y vendida. Muchas veces, estos productos exceden (en términos monetarios) el valor de la leche vendida y el proveedor se encuentra otra vez en la posición de deber dinero al lechero” (tomado del diario de campo).

Pero el lechero no es, bajo ningún concepto, un comerciante “normal”. Más que esto, es un actor central en la vida diaria de la gente, una persona con quien contar cuando necesitan compras del pueblo vecino, o a quien acudir en caso de necesidad financiera. En la organización de las fiestas o de las celebraciones, el lechero siempre provee algo sustancial (es decir, dinero, licores o comida) y cuando

uno de sus “clientes” tiene una necesidad, él está ahí “para ayudar”. Tiene una palabra para todos, pregunta por la familia, conoce los problemas específicos de la gente: “¿Pudiste llegar al banco a tiempo? Señora Rosita, le dio las vitaminas a su vaca? ¿Cómo está? ¿Todavía tiene fiebre? Etelevina, ¿le dio suficiente agua? ¿Y dónde está la Señora Eloísa? ¿Se ha recuperado de su fiebre?”. Él tiene sugerencias y bromas para todos. De esta manera, demuestra tener un conocimiento personal de cada uno de sus proveedores y de sus familias y evidencia su preocupación por ellos.

La mayoría de las personas expresan abiertamente que el criterio principal para la elección de un lechero es que sea “buena gente”: detrás de este calificativo hay todo un mundo de percepciones, obligaciones y derechos acerca de lo que se considera una transacción “justa”. De hecho, cuando se les pregunta qué hace a un buen lechero, la gente enumera lo siguiente: hace “favores”, es decir, les da suero para sus puercos o se los vende a un precio bajo; les trae lo que necesitan del pueblo; les lleva desde y hasta el pueblo; les ayuda; se preocupa por ellos y sus familias. Pero un “buen” lechero es especialmente aquél que da el *suplido* sin dificultad y hace “contribuciones” en las celebraciones o fiestas (me extenderé más sobre esto más adelante). Esto se manifiesta no solo en la decisión de permanecer con él, sino también en el hecho de que se intercambian una serie de otros “favores” como, por ejemplo, comprarle mantequilla y queso de su fábrica, y se le invita a eventos importantes de la familia y la comunidad.

La economía moral del mercado de la leche

Es difícil formular un marco general de los derechos y responsabilidades de un lechero y sus proveedores. Los lecheros otorgan a sus proveedores seguridad y protección en varios sentidos: crédito seguro y sin interés, así como otros “beneficios relacionados” —de los que Scott (1976) habla—; por ejemplo, el transporte gratis, suero gratis o barato, etc. En algunos casos, se convierte en un colchón de seguridad contra los imprevistos del libre mercado.²²

El punto principal es que el lechero es una figura central para responder a las necesidades materiales y ceremoniales de sus vendedores: entre la leche que fluye, el dinero que se pide y se presta, la leche y la mantequilla compradas, las conversaciones, las bromas y las risas, el lechero registra todos los días una porción de la historia económica, social y personal de sus vendedores, una parte de sus vidas diarias: tristezas, penas, esperanzas, resignaciones fluyen rápida y constantemente entre él y sus vendedores. La relación entre ellos es tan personalizada que es imposible “exportarla” a alguien más; se establece una relación de mutua

22 En la comunidad de Muyurco, por ejemplo, la gente dice abiertamente que ellos prefieren no cambiar lecheros, a pesar de que alguien les ofrezca un precio más alto por su leche, por miedo a ser estafados, como ha sucedido en el pasado.

pertenencia, de confianza y afecto; el lechero cuida de sus proveedores, de sus vidas y sus familias de una manera que le lleva a hablar de ellas en términos de propiedad, como si se tratara de *sus propios* vendedores, un sentido de propiedad que los vendedores mismos validan con un sentido equivalente de pertenencia. La prueba consiste entre otras cosas, en que estos “favores” se limitan exclusivamente a sus vendedores.

Lo que los vendedores llaman “favores” son en realidad obligaciones, responsabilidades del lechero, expectativas a las que él debe responder en el marco de su posición y estatus. El proveedor de leche tiene el derecho de demandar su *suplido*, aquellos pequeños favores, la “preocupación” del lechero, si este quiere que la transacción continúe. En retorno, los vendedores dan su leche y su lealtad de acuerdo a un código que debe su fortaleza y permanencia “a la fuerza de la aprobación o desaprobación moral de los miembros de la comunidad” (Scott, 1976: 167).

Esta “mutualidad” es un fuerte principio moral que se aplica por igual tanto a quienes dan como a quienes reciben. En una de las comunidades cercanas a Pesillo, un nuevo lechero que quería “entrar” en el área fue a hablar con la gente, tratando de convencerlos de que cambien de lechero y convertirse en sus vendedores. Uno de los elementos claves en determinar su éxito fue darles pan como “regalo”. Debe observarse que en esta comunidad se produce más leche que en otras y que el pan recibido es del tipo que la gente puede comprar por unos pocos centavos en la tienda local. Pero cuando se les preguntó por qué decidieron vender a este hombre en particular, la gente respondió: “¡Es que nos ha traído pancito!” En otra comunidad, en la misma área, se trató de licor en lugar de pan, y también del tipo ordinario.²³ Lo cual reitera que el aspecto “financiero” no agota la transacción.

Como se evidencia consistentemente en la literatura andina clásica, el dar y especialmente el “alimentar” es un acto arcaico que ha simbolizado siempre la “generosidad” de aquéllos que tienen más. Es una de las más importantes expresiones de poder y propiedad²⁴ (cf. Guerrero, 1991a, 1991b; Gose, 1994: 11; Crespi, 1968, 1981; Rostorowski, 1983). Pero el pan y el licor también ocupan un lugar social en la fiesta de San Juan, la fiesta religiosa más importante del año, y especialmente durante el Día de Difuntos: representan los símbolos más poderosos de la literal

23 El simbolismo implícito en la elección de estos “regalos” merece un análisis más profundo que será realizado especialmente en los capítulos IV y V. En cualquier caso, esto reitera el rol de la comida y la bebida como elementos claves al establecer un acuerdo.

24 Sobre esta base, Gose (1994: 11) compara el rol de las mujeres en la familia con aquél de los terratenientes en la comunidad: ambos llevan a cabo el rol del alimentador y por lo tanto de propietario. Sin embargo, el autor no considera el hecho de que, a diferencia de los terratenientes, las mujeres no son superiores a los otros miembros de la familia; tampoco pertenecen a un grupo étnico distinto y, sobre todo, que su poder simbólico no puede compararse con el poder material de los terratenientes.

“alimentación” de los vivos por los muertos y la alimentación simbólica de los humanos por sus dioses.²⁵

Esto, junto con la importancia del *suplido* cuando se selecciona a un lechero, otorga un carácter especial a la relación entre los compradores y los vendedores de la leche. El pedido de un *suplido* (especialmente cuando el lechero no se conoce en el área) se convierte en una “prueba”, no solo acerca de su capacidad financiera sino también de la confiabilidad del lechero y, especialmente, de su habilidad de asumir el rol (indirecto) de “alimentador”.

De hecho, es el cumplimiento de las expectativas de los vendedores (especialmente relacionadas con el *suplido*) lo que da al negocio del lechero la aprobación moral (cf. también Scott, 1976: 170). Las actividades de los lecheros cumplen, de hecho, con la clásica definición de “comercio” en el sentido de que estas se orientan a producir utilidad y ganancia. Aquellos “favores” que los lecheros hacen a sus proveedores podrían, de hecho, ser vistos como una estrategia calculada para atraer a más clientes. En términos económicos, por lo tanto, sería una manera de maximizar las ganancias.

Sin embargo, la ganancia en sí no determina la moralidad o inmoralidad de una transacción como tal o la percepción de un lechero como “bueno” o “malo”. Como hemos visto, el precio de la leche no es el principal criterio con que se elige a un lechero, y el hecho de que uno de ellos pague menos que otros no lo convierte, de por sí, en un “mal” lechero. Más bien, un “mal lechero” es aquél que no hace “favores” y no cumple con las expectativas de sus proveedores: estas tienen que ver no solo con la venta de la leche, sino sobre todo con la parcial cobertura de sus necesidades y gastos ceremoniales (una tarea antes llevada a cabo por el hacendado).

Como la siguiente sección resalta en mayor grado, la utilidad no representa una categoría construida en términos monetarios o financieros.

El carácter personal de las transacciones económicas

El carácter personal y personalizado de las transacciones económicas caracteriza la comercialización de casi todos los productos en la región (especialmente agrícolas). Estos productos se venden con frecuencia “por adelantado” a mestizos intermediarios, quienes giran por las comunidades y establecen vínculos a largo plazo con sus proveedores.

25 La comida es utilizada como un idioma privilegiado para describir las transformaciones de los órdenes transaccionales de corto y largo plazo. Ver Parry y Bloch, 1989: 23-26; también los ensayos de Harris, Carsten y Toren en el mismo volumen. Ver también el capítulo V, sección 2.

Tanto las transacciones comerciales como las no comerciales tienden a ser repetitivas entre partes conocidas, quienes deben seguir un código tácito y claro de comportamiento. Mayer (1974: 62), por ejemplo, afirma que algunas transacciones económicas, específicamente las de mercado, no pueden definirse como pertenecientes a la esfera de la reciprocidad, que, en cambio, es el marco dentro del cual se dan las transacciones de la comunidad, ya que idealmente los campesinos limitan sus intercambios recíprocos a los servicios personales y no a los bienes. Pero como este capítulo lo demuestra, este no es el caso en Pesillo, donde las transacciones de mercado también pueden ser “recíprocas”, mientras se conformen a una práctica legitimada por la costumbre y aceptada por todos y no sean valoradas negativamente. Esta práctica deja un cierto margen para las ganancias individuales mientras que estas no priven a nadie; en otras palabras, mientras que la relación entre las dos partes no se agote con la transacción económica específica.

El caso de G. A. es ejemplar en este sentido. El ex-presidente de la comunidad es uno de los lecheros indígenas que ha penetrado con éxito en el mercado de la leche y es dueño de una quesería. Ha abierto recientemente una pequeña tienda en Pesillo, donde vende un poco de todo y, además, comercializa productos agrícolas en los mercados de Quito. A veces lleva los productos agrícolas de sus proveedores de leche a esos mercados, y —según dice— los vende en beneficio de ellos sin cobrarles y sin ganar nada. Lo hace como “favor” a sus vendedores de leche. De hecho, una de las razones principales por la que abrió la tienda —me dijo él— es para “ayudar” a sus clientes y evitar que ellos viajen a Cayambe a comprar lo que necesitan. La tienda, por supuesto, está abierta a cualquier persona, pero sus proveedores de leche son favorecidos, puesto que ellos pueden llevar los productos “a cuenta leche”. Su énfasis en el carácter de “favor” de sus negocios evidencia que él se considera una “buena persona”, preocupada por sus amigos de la comunidad, como lo ha demostrado, primero como presidente de la comunidad y ahora en el ejercicio de los negocios privados.

Su caso demuestra también que el crédito, elemento clave en el circuito de la reciprocidad, se renueva continuamente y los lazos financieros y comerciales se fortalecen gracias a arreglos sociales y económicos a través de los cuales, a su vez, se establecen relaciones personales a largo plazo. De esta manera, las relaciones que vinculan a las partes de una transacción son de diferentes tipos. Es muy probable que los lecheros hayan pactado siembras al partir con algunos de sus proveedores, por ejemplo, o se compren y vendan sus respectivos productos. Quienes tomen parte en el *prestamanos* o en la *uniguilla* también serán posibles socios en otras transacciones “comerciales”. Los comerciantes itinerantes de Imbabura, hemos visto, se convierten en compadres de sus clientes, y así sucesivamente. De acuerdo a la lógica de la reciprocidad, todos son en algún momento prestamistas y deudores, y los socios de transacciones económicas siempre se deben algo mutuamente.

Lejos de distorsionar la idea de la vida comunitaria, debe decirse que lo que se ha descrito aquí no es una sociedad ideal “igualitaria”, en la que no hay espacio para la injusticia, la discriminación y el abuso. ¡Todo lo contrario! Como en cualquier lugar de los Andes, Pesillo y sus alrededores son sociedades jerárquicas en las que todos son “ordenados” en categorías de acuerdo a su género, a su posición social y étnica y a su edad. Las implicaciones sociales y políticas de estas transacciones económicas y sus potencialidades para la producción y la reproducción de desigualdades sociales han sido ya descritas por otros investigadores (ver secciones 1.1.1 y 1.1.2). Mi punto es que las partes involucradas en la transacción que pueden ser (y de hecho han sido) definidas como “desiguales” en términos socio-económicos, en otros contextos ocupan posiciones en última instancia intercambiables, pues ellos serán, por turnos, acreedores y deudores, y ambos, a su vez, serán “deudores” de alguien más, como veremos en los capítulos que siguen. De esta manera, los miembros de la comunidad parecen estar atados unos a otros por una cadena de créditos continuamente renovados. La entera realidad económica y social de la comunidad parece basarse en una especie de “sistema de crédito” en el que la gente continuamente intercambia créditos en forma de bienes y servicios. Contrariamente a lo que algunos autores han observado (por ejemplo, Alberti y Mayer, 1974), el flujo de los bienes tiene lugar dentro del flujo de los servicios, no aisladamente de él (cf. también Humphrey, 1992).

El circuito del dinero

A pesar del sentido generalizado de crédito que las transacciones de la comunidad implican, los pesillanos llaman *deuda* solo a los préstamos monetarios con interés. Estos son generalmente contratados con instituciones financieras formales, como bancos, programas de desarrollo y cooperativas de ahorro. Los miembros de la comunidad (parientes y vecinos) se prestan dinero, pero idealmente este crédito no tiene interés.²⁶ De acuerdo a un estudio reciente, de todas las instituciones financieras en la parroquia de Olmedo, solo las ONG locales y una sucursal del banco nacional para el desarrollo agrícola son realmente accesibles a los campesinos indígenas.²⁷ Entre estas organizaciones, la Casa Campesina Cayambe (CC)²⁸ provee una amplia cobertura, mucho más que las otras, como examinaré en la siguiente sección.

26 Hay casos de dinero prestado con interés entre miembros de la comunidad, pero solo cuando la suma es considerable. Se trata de excepciones que confirman la regla.

27 En las siguientes proporciones: Banco Nacional de Fomento 9,09 %; Proyecto Belga (un programa gubernamental belga-ecuatoriano para el desarrollo rural) 36,36 %, la CC 54,55 % (Estudio del Gobierno de Bélgica, 1993).

28 “La CC es una ONG católica fundada en 1986 por la Congregación Salesiana. La organización comenzó a surgir en el área durante 1987, después de que un serio terremoto afectara el norte de la provincia de Pichincha, especialmente el cantón Cayambe. El terremoto fue tan intenso que se ha convertido en un hecho significativo en la historia del lugar dividida, a

*El programa de crédito de la Casa Campesina*²⁹

El programa ha estado presente desde 1988, pero solo desde 1990 tiene un departamento independiente creado dentro de la institución para administrarlo y manejarlo. El programa ofrece tres diferentes tipos de préstamos.

Préstamos ordinarios. Estos son los que se otorgan más comúnmente y no están dirigidos a ninguna actividad específica; cada prestamista decide cómo gastar su dinero de acuerdo a la necesidad específica del momento. Durante el tiempo de mi estadía, el máximo valor de este préstamo era de 1.500.000 sucres (aproximadamente 350 dólares de esa época), que deberían ser pagados en seis cuotas, una cada tres meses. La organización otorga aproximadamente 75 de estos préstamos al mes entre las comunidades con las que trabaja.

Préstamos de emergencia. Estos están disponibles en casos de emergencia — generalmente un problema de salud— y por lo tanto sujetos a un sistema diferente porque se pueden recibir en cualquier momento.

Préstamos especiales. Este tercer tipo de préstamo está dirigido específicamente a apoyar o iniciar una actividad productiva no-tradicional o para la construcción de servicios higiénicos, sistemas de irrigación y otros similares.

El interés corriente para todos estos préstamos, al tiempo de mi investigación, era del 43 %.³⁰ En casos de los préstamos de emergencia y los préstamos especiales, las fechas y la modalidad del pago se definen para cada caso individual.

De acuerdo a una evaluación externa, conducida por los donantes internacionales, el programa de crédito CC ha sido considerado muy exitoso y, según un estudio realizado a nivel nacional por la Agencia de Desarrollo de los Estados Unidos, es uno de los programas con más éxito del país (Casa Campesina, 1995).

Dada la situación económica nacional, el esquema de crédito CC actúa para “contener” el deterioro económico que afecta a todo el país y juega un rol muy importante en este sentido, al prevenir que la frágil economía indígena se deteriore irreversiblemente. Al mismo tiempo, permite a la gente manejar serios problemas,

partir de entonces, en un antes y un después del terremoto [...]. En la parroquia de Olmedo, el rol de “reconstructor” fue llevado a cabo por la CC lo que implicó, en un principio, la reconstrucción material de las casas de los indígenas. [Actualmente] Es la ONG más popular del área, y trabaja con 45 comunidades indígenas en proyectos de salud, nutrición, educación, planificación familiar, diversificación de la producción agrícola, ganado y comercialización de productos locales” (Ferraro, 2004: 71) (N del E).

29 La información recogida se refiere a 1996.

30 Estos datos son previos a la dolarización que está vigente en el país desde febrero de 2000. No son comparables con los datos actuales.

como enfermedad y crisis domésticas, habida cuenta del rápido y relativamente fácil acceso al dinero de tal manera que no necesiten vender sus animales o gastar sus ahorros.

El carácter colectivo de los préstamos CC

Comparado con créditos de otras instituciones financieras, como el otorgado por los bancos, por ejemplo, los préstamos CC no son nunca un asunto individual; por el contrario, tienen un carácter colectivo.

Cualquier comunidad que quiere entrar al programa escoge un delegado (mediante elección general) para ser el vínculo entre la comunidad y la institución. El delegado no recibe un salario ni otro tipo de beneficio económico de la institución ni de la comunidad. Su papel es recibir las solicitudes de préstamos que en la asamblea mensual de la comunidad serán revisadas y seleccionadas. Esta selección se hace de acuerdo a criterios comunales, según lo que uno de los delegados informó:

“Para poder recibir un crédito uno debe cumplir con los requerimientos de la comunidad. El que aplica para el préstamo debe contribuir a la comunidad con trabajo y responder a los llamados a trabajos comunales. No podemos permitir que se dé un crédito a alguien que no cumpla con estas responsabilidades de la comunidad” (P.Y., octubre, 1996).

El delegado, entonces, lleva las aplicaciones seleccionadas al Comité de Crédito que se reúne cada mes, en cuyas reuniones participan todos los delegados de las comunidades y el personal del programa CC. En estas reuniones mensuales, se decide el capital que se entregará a cada comunidad de acuerdo a los fondos disponibles ese mes; posteriormente, las aplicaciones individuales serán aceptadas o rechazadas. Los delegados comunales no se eligen para un período fijo; su cargo depende, sobre todo, de la calidad de su trabajo de acuerdo a cómo la comunidad lo percibe.

El Directorio de la comunidad (es decir, el cuerpo administrativo y organizacional a nivel de comunidad) ingresa directamente al manejo del esquema, y apoya, pero también controla, las actividades de los delegados y las decisiones que se toman en las reuniones públicas. Además, en el caso de un crédito de emergencia, para el que no es necesario pasar por todos los procedimientos ordinarios, un miembro del Directorio de la comunidad debe acompañar al aplicante a la oficina de la ONG, en la que se pide y se otorga el crédito.

El carácter colectivo de los créditos CC es particularmente evidente en el caso de las sanciones por faltas de pagos. Las comunidades que tienen cuatro casos de morosidad al momento de la reunión del Comité de Crédito no pueden recibir más

préstamos hasta que los morosos hayan actualizado sus pagos. Es la comunidad entera, por lo tanto, la que sufre las consecuencias de la morosidad individual. En algunos casos, la ONG puede iniciar un procedimiento legal en contra de un deudor moroso. Esto es generalmente requerido por toda la comunidad a través de la intervención de su directorio. Este mecanismo obliga a que la comunidad ejerza un fuerte control sobre sus miembros, quienes son puestos bajo una considerable presión social (ver más adelante). El principio subyacente es que la comunidad es responsable por el comportamiento de sus miembros e interviene directamente en las decisiones que les concierne.

El carácter familiar de los préstamos CC

El carácter colectivo de los préstamos CC se manifiesta en cómo se maneja el crédito individual, especialmente en la modalidad de pago. Los préstamos se piden formalmente y se otorgan a personas individuales, quienes firman los documentos y por lo tanto asumen formalmente su responsabilidad. Sin embargo, el crédito se considera como un asunto de familia. Sucede a menudo que miembros de la misma familia se reemplazan uno con otro en el proceso del crédito. Si la persona que necesita el crédito, por ejemplo, es analfabeto y no puede firmar los documentos, alguien más de su familia lo hará por él/ella, y por lo tanto será reconocido/a legalmente como el deudor, aunque el/la beneficiaria directo/a sea otro/a.

Desde 1995 la organización ha introducido una nueva regla. El aplicante debe presentar a la organización una garantía, que puede ser la escritura de propiedad de un lote de tierra. El documento es retenido por la organización hasta que el crédito se pague completamente. Aquellos que, por alguna razón, no tienen tal documento, pueden presentar la escritura de algún otro miembro de la familia. No se puede saber con certeza si la familia entera se beneficia de igual manera del crédito, porque normalmente depende del uso que se haga del préstamo, pero la familia ciertamente se convierte en responsable por el pago. Si el deudor no puede pagar su deuda, uno de sus parientes más cercanos (generalmente padres o hijos) ayuda a pagar.

De la misma manera, las sanciones se extienden a toda la familia del deudor. Solo en casos de demoras persistentes en los pagos, o ante una negativa abierta a pagar la deuda, es que la organización inicia un procedimiento legal en contra del moroso. Normalmente, el procedimiento no va más allá del primer paso (es decir, la notificación formal). El procedimiento legal implica tomar los objetos de valor que se encuentran en la casa de la persona (como la televisión, el refrigerador y también animales), así como prendas, no importa a quién realmente pertenezcan. La gente considera este procedimiento humillante: por lo tanto, toda la familia de la persona que está en mora generalmente ejerce

presión colectiva para el pago del préstamo, o ayuda a encontrar una solución satisfactoria para todas las partes.

El carácter personal del préstamo CC

El carácter colectivo del crédito CC no impide que este sea también muy personalizado, y las reglas formales pueden ser “adaptadas” a aplicantes individuales. Por lo tanto, la gente que, en teoría, no debería o no podría recibir crédito, en la práctica sí lo recibe. Recuerdo el caso de una mujer muy conocida en la comunidad por ser una de las líderes de un grupo de mujeres conocido a nivel nacional, así como también por su trabajo en favor de la comunidad. Ella había tomado un crédito CC, pero antes de pagarlo en su totalidad pidió un préstamo de emergencia. En teoría, ella no hubiera podido obtener otro préstamo; además, tenía una reputación de ser “difícil” al momento de pagar. Sin embargo, después de algunas negociaciones, el personal del programa consideró su caso como una excepción y, a la luz de sus actividades y su figura pública, se le concedió el crédito adicional.

El mismo procedimiento puede aplicarse en relación al monto del crédito. Ordinariamente, los créditos no deben exceder una cierta cantidad de dinero. Sin embargo, cuando se considera cada caso específico y la situación personal e historia personal de cada individuo, en algunas ocasiones se considera conveniente hacer excepciones.

La organización, por lo tanto, hace una evaluación de los “méritos” de cada aplicante y decide de acuerdo a la situación. En otras palabras, el aplicante puede influenciar la decisión final de la organización: hasta cierto punto, su comportamiento puede determinar el monto del préstamo, el tipo de pago y otros. Desde mi punto de vista, esta atención personal al deudor es lo que realmente distingue el esquema de crédito CC de otras instituciones financieras formales.

En comparación con las transacciones recíprocas de crédito descritas anteriormente, el crédito del programa CC establece una “deuda”. Y nunca es el énfasis sobre el cumplimiento obligatorio de un contrato tan fuerte y reiterado como en el caso de una deuda.

La moralidad de la deuda

Una de las características más importantes de los intercambios recíprocos es el énfasis sobre el cumplimiento del acuerdo (generalmente tácito) entre las dos partes.

Aquél que no cumple con su responsabilidad se gana la desconfianza de toda la comunidad. Un crédito, como cualquier otra transacción pospuesta en el tiempo,

implica mutua confianza y credibilidad. Si alguien se gana la reputación de “incumplido”, él/ella no encontrará muchas puertas abiertas para futuros pedidos, y cualquier potencial acreedor (parientes, amigos y vecinos) le evitarán. Por lo tanto, el respetar un acuerdo es la mejor garantía de tener acceso a otros créditos. Pero para poder ser efectivo, el respeto de los acuerdos debe ser reconocido y de alguna manera “formalizado” por el grupo social que los moviliza. Esto se hace a través del reconocimiento y la legitimación de una sanción establecida colectivamente, en el caso de que las normas se rompan y el contrato no se respeta. En el caso de los intercambios que yo he definido como “reciprocidad”, las sanciones directas tienen una naturaleza social, es decir, implican la suspensión de los intercambios mismos. Esto representa una pérdida económica que pocos pueden afrontar, dado que la totalidad de la vida social y económica depende de las potenciales alianzas entre miembros de la comunidad.

El hecho de que una comunidad no tenga derecho a otros préstamos previstos por el esquema de crédito de la ONG, si es que existen morosos entre sus miembros, ejerce presión social sobre el deudor. La presión también es moral. La importancia que la gente da al cumplimiento del contrato de crédito se utiliza y al mismo tiempo se refuerza por la ONG a través de su propia radio. Además de apoyar a los proyectos de la organización, la radio también promueve la imagen del “buen deudor” a través de propagandas, felicitaciones públicas y saludos a aquéllos quienes están al día en sus pagos. En algunos casos, el Directorio de la comunidad puede usar la radio para nombrar públicamente a aquéllos que se retrasan continuamente en sus pagos y para recordarles de la deuda pendiente. La gente generalmente responde enseguida a estas llamadas y va a la oficina del programa para pagar la deuda. No es inusual oír a la gente, en el momento de pagar, declarar que así lo están haciendo y que no deberían ser nombrados en la radio. El tono de voz alta que caracteriza este tipo de declaraciones obliga a que todos en la oficina lo oigan y tomen nota de ello, como si toda la gente fuera llamada a ser testigo del cumplimiento de la transacción. Si por error alguien que está a tiempo en los pagos es nombrado en la radio, se expresan fuertes protestas en la presencia de un testigo que pueda confirmar su versión. El temor a ser nombrado en la radio como moroso es tal que uno de mis entrevistados afirmó que prefería sacar créditos de otros lados pero no de la CC, precisamente a causa de la radio. En sus palabras: “[Yo no tomé ningún crédito de la CC] primero que todo porque dicen todo en la radio. Todo, hasta lo que uno tiene que pagar dicen. También si uno no paga ellos le dicen a todos a través de la radio” (A.G., diciembre, 1996).

El siguiente caso es un buen ejemplo. Una pareja solía ser una de las más populares y consideradas de la comunidad. Su posición como catequistas católicos les daba el prestigio y la autoridad moral como para hacer sugerencias y dar consejo en asuntos individuales y comunitarios. Ellos comenzaron a tomar créditos de la CC y de otras ONG que operan en el área sin poder pagarlos. Decían que no lo podían hacer por problemas de salud sufridos por el esposo, que implicaba altos gastos imprevistos

por el tratamiento y las medicinas, además de la imposibilidad de continuar con el trabajo para poder generar dinero y pagar las deudas. Pero los miembros de su comunidad no les creían: decían que ellos eran “vagos”, que no se preocupaban lo suficiente y que no trataban de encontrar una solución a su problema. Generalmente, la gente expresa explícitamente su preocupación acerca del pago de las deudas y afirman que hacen cualquier cosa para poder cumplir. Buscan trabajos temporales o piden prestado dinero de algún pariente o vecino: cualquier cosa pero nunca quedar en mora.³¹ Según la gente, esta pareja no se preocupó lo suficiente y por esto los calificó de “dejados para el trabajo”, con la consecuencia de que cayeron en desgracia y perdieron su honor frente a la comunidad.³² La situación se complicó cuando la pareja, en un intento desesperado por defenderse y cancelar su deuda, difundió chismes malévolos acerca del jefe de la CC, quien es una persona popular y una autoridad moral entre la población indígena del área, y declararon su intención de iniciar procedimientos legales en su contra por usura. No había absolutamente ninguna base legal para tal procedimiento, por lo que el asunto no fue más allá, pero a este punto toda la comunidad los aisló completamente. La presión social y la resistencia hacia ellos fue tal que no lo pudieron soportar más y decidieron mudarse a otra comunidad cercana.

Este profundo sentido del honor, unido a la deuda y su pago, salió a la luz una y otra vez en mis conversaciones con la gente y puede sintetizarse en las palabras de una mujer indígena quien, al explicar por qué algunas personas en la comunidad no quieren aplicar para los créditos, dice que “la gente de honor tiene miedo de tomar créditos” (R.I., diciembre, 1996). La implicación es que tienen miedo de no poder pagar el préstamo y por lo tanto de perder su honor.

Como hemos visto, la sanción por no pagar una deuda es también de naturaleza legal, debido a que, a partir de ello, se establece una demanda que, en última instancia, podría llevar a la cárcel. Sin embargo, como he mencionado anteriormente,

31 Algunos ejemplos de cómo la gente expresa esta preocupación: “Algunos se atrasan en sus pagos solamente porque son irresponsables. Cuando no se tiene plata y la fecha de la cuota se acerca, entonces se busca por dondequiera para conseguir el dinero, se pide prestado” (P.Y., Turucucho, noviembre, 1996). “Hay que buscar cómo pagar. Si no tengo trabajo y no tengo plata, entonces, cuando se acerca la fecha en que me toca [pagar], busco un trabajo, me voy a las flores [como empleado]. Pero uno no debe descuidar; siempre hay que estar listo [...]. Fulanito sacó un préstamo y compró una televisión. Ahora, yo le pregunto, ¿qué da la televisión? ¿Da plata? ¡No! ¡Y cuando se vence el tiempo, no tiene de dónde pagar!” (M. T., Turucucho, noviembre, 1996).

32 Peristiany y Pitt-Rivers (1992) han analizado los conceptos de “gracia” y “honor” y sus interrelaciones. Estos autores han puesto en evidencia especialmente que se trata de “campos conceptuales” más que de conceptos individuales, esto es, implican una variedad y una multiplicidad de definiciones que no solamente evidencian una variedad de actores en una sociedad dada, sino también sus intereses contrastantes. Estos campos conceptuales se basan en una lógica similar a la que relaciona estatus, poder y autoridad con buena suerte, legitimidad y santidad.

en el caso de CC esto nunca ocurrió durante mi estadía. Hubo muy pocos morosos con un procedimiento legal pendiente. De hecho, hasta noviembre de 1996, la tasa de pago (calculada de acuerdo al volumen de capital prestado y pagado) era del 92 % mensual, y con solo el 1 % de atrasos. Esto lleva a considerar el programa como uno de los más exitosos en el país, un ejemplo que puede ser imitado (F. García, comunicación personal). Más aun, el “índice de sostenibilidad” del programa (es decir, el porcentaje del capital que cubre los gastos de administración, y que es entre los principales criterios que miden el éxito o fracaso de un programa de crédito) era del 0,5 % mensual, correspondiente al 6 % del capital total anual (Casa Campesina, 1996). Hasta noviembre de 1996, el capital total del programa era de 2.100 millones de sucres (alrededor de 600.000 dólares americanos). Desde su implementación, se han otorgado 7.200 préstamos, alrededor de 1.800 de los cuales todavía estaban en circulación en la época de mi investigación.

El vasto número de campesinos que piden préstamos confirma el “éxito” de este programa que, desde enero de 1996, se extendió a otras 15 comunidades en la parte sur del cantón Cayambe.

De acuerdo a un estudio de impacto que se llevó a cabo en 1996,³³ el 91 % de los créditos otorgados a indígenas se utilizó en actividades productivas (70 % directamente y 21 % indirectamente) y el 9 % para otras actividades, tales como, por ejemplo, necesidades sociales y festivas (bautizos, bodas y otros similares). Estos porcentajes se calcularon de acuerdo a las declaraciones que los aplicantes detallan en los formularios para poder justificar el pedido de un préstamo. No hay razones para dudar de que ello corresponda al uso real del crédito; sin embargo, es difícil determinar la trayectoria de este dinero, porque generalmente la gente “combina” el dinero de distintas fuentes para alcanzar una serie de objetivos diferentes. La gente no lleva cuentas exactas de su dinero y no puede decir con precisión qué dinero vino de qué fuente y cuál se utilizó para qué propósito. Sin embargo, como sucede con el *suplico* de la leche, en este caso hay evidencia de que los pedidos de préstamos aumentan considerablemente alrededor de junio, para la celebración de San Juan. El caso de M.I. es típico. Se trata de una señora viuda, quien obtuvo un préstamo de la CC de 1,000.000 de sucres (alrededor de \$238). Con 200.000 sucres ayudó a uno de sus hijos casados; gastó 200.000 sucres adicionales para comprar artefactos electrodomésticos para ella (una licuadora, una plancha y un procesador de comida); el resto del dinero se utilizó para la celebración de San Juan. Como ella misma me dijo, “todo el resto se transformó en *castillos*” (M.I.G., noviembre, 1996). Este tema será analizado en profundidad en el capítulo IV.

33 El diagnóstico de impacto fue comisionado por la ONG inglesa ACTIONAID, como parte de un estudio más amplio acerca de los programas de crédito alrededor del mundo (en regiones en las que la institución trabaja), para determinar los diferentes diseños y la organización, así como también el impacto sobre sus usuarios. El estudio de impacto en Cayambe fue conducido conjuntamente por Juan Serrano y por mí desde el 20 de octubre hasta el 30 de noviembre de 1996.

El estudio de impacto también reveló que, en su mayoría, el pequeño capital provisto por el programa de crédito, cuando se invierte en actividades productivas, permite a la gente mejorar gradualmente su condición económica y social. Cuando consideramos estos datos acerca del programa en el contexto más amplio de las actividades de la CC (ver también capítulo II, sección 7), es evidente que la organización otorga en gran medida los medios materiales para la producción y la reproducción de la comunidad.

Por su parte, la gente percibe el trabajo de la ONG como extremadamente valioso. Reconoce su importancia y alaba especialmente el rol de su director, a quien respetan y aprecian mucho y con quien la organización misma se identifica. Como alguien me dijo: “Antes, ¿qué éramos? Nada, botados estábamos por ahí. Pero ahora, con el padrecito ya estamos como deberíamos” (J.M., junio, 1993). Lo que quería decir con esto es que, antes de que la CC y su director comenzaran a trabajar aquí, la gente se sentía abandonada, pero ahora la CC les ha encaminado por el camino correcto. Por un lado, el director-sacerdote católico de la CC es el líder de una organización exitosa que la gente percibe como muy importante para su subsistencia material y su mejora. Por otro lado, él es también quien celebra las misas, los bautizos, las bodas y los funerales. En otras palabras, está cercanamente relacionado con las fuerzas sobrenaturales que en Pesillo todavía se piensa que determinan la vida, como veremos en los siguientes capítulos.

La CC, cuyo director-sacerdote es percibido como la personificación física de la organización, tiene, por lo tanto, el rol crítico de conectar el mundo sobrenatural con el mundo de los humanos. Aquí encontramos nuevamente la “indiferenciación” de poderes que caracterizaba a la hacienda teocrática en el tiempo de los padres Mercedarios y que le daba a Pesillo su posición única. Tal como los míticos padres de la Merced, la CC ha marcado el comienzo de una nueva era para Pesillo, en la que el orden ha surgido del desorden y el caos, y ha dado paso a la era “moderna” del desarrollo. El “tiempo de los padres” parece haber regresado en versión moderna, y una en la que, por su carácter religioso y legal, todavía juega un rol clave en la comunidad.

Referencias citadas

- Alberti, G. y E. Mayer. 1974. “Reciprocidad Andina: ayer y hoy”, en Alberti, G. y E. Mayer (comp.) *Reciprocidad e intercambio en los Andes Peruanos*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Anderlini, L. y H. Sabourian. 1992. “Some notes on the economics of barter, money and credit”, en C. Humphrey y S. Hugh-Jones (comp.) *Barter exchange and value*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Appadurai, A. 1986. “Introduction: commodities and the politics of value”, en A. Appadurai (comp.) *The social life of things. Commodities in cultural perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Bloch, M. 1973. "The long and the short term: the economic and political significance of the morality of kinship", en J. Goody (comp.) *The character of kinship*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brush, S. 1977. *Mountain, field and family: the economy and human ecology of an Andean valley*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Burchard, R. E. 1974. "Coca y trueque de alimentos", en G. Alberti y E. Mayer (comp.) *Reciprocidad e intercambios en los Andes Peruanos*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Carrier, J. 1991. "Gifts, commodities, and social relations: a Maussian view of exchange". *Social Forum* 6(1): 119-133.
- Carrier, J. 1995b. "Maussian Occidentalism: gift and commodity systems", en J. G. Carrier (comp.) *Occidentalism. Images of the West*. Oxford: Clarendon Press.
- Casa Campesina Cayambe. 1995. *El proyecto de crédito de la Casa Campesina Cayambe*. Documento interno.
- Casa Campesina Cayambe. 1996. *Estudio de caso del programa de crédito "Ayuda en Acción-Cayambe"*. Documento interno.
- Chamoux, M. N. 1993a. "Ruses du prêteur, ruses de l'emprunteur: les difficultés du 'crédit invisible'", en Chamoux M. N., Dehouve D., Gouy-Gilbert C., Pepin Lehalleur M. (comp.) *Prêter et emprunter. Pratiques du crédit au Mexique*. Paris: Editions de la Maison des Science de l'Homme.
- Collins, C. 1988. *Unseasonal migrations: the effects of rural labour scarcity in Peru*. Princeton: Princeton University Press.
- Crespi, M. 1968. *The patrons and peons of Pesillo. A traditional hacienda system in Highland Ecuador*. Tesis de Ph.D. de la University de Ann Arbor. Microfilms.
- Crespi, M. 1981. "St. John the Baptist: the ritual looking glass of hacienda Indian ethnic and power relations", en N. Whitten (comp.) *Cultural transformations and ethnicity in modern Ecuador*. Champaign-Urbana: University of Illinois Press.
- Custred, G. 1974. "Llamereros y comercio interregional", en Alberti, G. y E. Mayer (comp.) *Reciprocidad e intercambio en los Andes Peruanos*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Ecuador Debate*. 1990. "Tierra y campesinos", 20. Quito: CAAP.
- Fonseca, C. 1974. "Modalidades de la minka", en G. Alberti y E. Mayer (comp.) *Reciprocidad e intercambio en los Andes Peruanos*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Galey, J. C. 1988. "D'une figure de la dette dans le système des castes: son expression dans quelques régions fonciers sud-indiens", en C. Malamoud (comp.) *Lien de vie noed mortel. Les représentations de la dette en Chine, au Japon et dans le monde Indien*. Paris: Editions de l'Ecole des Hautes Études en Sciences Sociales.
- Gell, A. 1992. "Inter-tribal commodity barter and reproductive gift-exchange in old Melanesia", en C. Humphry y S. Hugh-Jones (comp.) *Barter exchange and*

- value. An anthropological approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gose, P. 1994. *Deathly waters and hungry mountains. Agrarian ritual and class formation in an Andean Town*. Toronto: University of Toronto Press.
- Gregory, C. A. 1980. "Gifts to men and gifts to Gods: gift exchange and capital accumulation in contemporary Papua". *Man* 15(4):626-652.
- Gregory, C. A. 1982. *Gifts and commodities*. London-New York: Academic Press.
- Gudeman, S. 1986. *Economic as culture. Models and metaphors of livelihood*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Guerrero, A. 1991a. *La semántica de la dominación: el concertaje de indios* Quito: Libri-Mundi.
- Guerrero, A. 1991b. *De la economía a las mentalidades*. Quito: El Conejo.
- Guillet, D. 1979. "Reciprocal labour and peripheral capitalism in the Central Andes". *Ethnology* 19(2): 151-167.
- Harris, O. 1982. "The dead and the devils among the Bolivian Laymi", en M. Bloch y J. Parry (comp.) *Death and the regeneration of life*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Humphrey, C. 1985. "Barter and economic disintegration". *Man* 20: 48-72.
- Humphrey, C. 1992. "Fair dealing, just rewards: the ethics of barter in North-East Nepal", en C. Humphry y S. Hugh-Jones (com.) *Barter exchange and value. An anthropological approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Humphrey, C. y Hugh-Jones, S. (comp.) 1992. *Barter exchange and value. An anthropological approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- IDS. 1993. *The political analysis of markets* 24(3). Brighton: The University of Sussex.
- Isbell, B. J. 1976. "La otra mitad esencial: un estudio de la complementariedad sexual Andina". *Estudios Andinos* 12: 37-56.
- Isbell, B. J. 1978. *To defend ourselves: ecology and ritual in an Andean village*. Austin: Institute of Latin American Studies, University of Texas.
- Larson, B. 1995. "Andean communities, political culture and markets; the changing control of a field", en B. Larson y O. Harris (comp.) *Ethnicity, markets and migration in the Andes*. Durham: Duke University Press.
- Larson, B. y O. Harris (comp.) 1995. *Ethnicity, markets and migration in the Andes*. Durham: Duke University Press.
- Lehmann, D. 1982. "Introduction: Andean societies and the theory of peasant economy", en D. Lehmann (comp) *Ecology and exchange in the Andes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Long, N. y P. Roberts. 1984. *Miners, peasants, and entrepreneurs: regional development in the Central Highlands of Peru*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lund-Skar, S. 1996. "Appropriating pawns: Andean dominance and the manipulation of things". *Journal of the Royal Anthropological Institution* 1(4): 787-803.
- Malengreau, J. S1974. "Comuneros y 'empresarios' en el intercambio", en G. Alberti y E. Mayer (comp.) *Reciprocidad e intercambio en los Andes Peruanos*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.



- Mallon, F. 1983. *The defence of community in Peru's central highlands: peasant struggle and capitalist transition 1860-1940*. Princeton: Princeton University Press.
- Martínez, L. 1994. "Situación actual y perspectivas de la economía campesina". *Ecuador Debate* 31: 130-135. Quito: CAAP.
- Martínez, L. 1995b. "El desarrollo rural: limitaciones y alternativas". *Ecuador Debate* 35: 126-133.
- Mauss, M. 1990. *The Gift. The form and reason for exchange in archaic societies*. London: Routledge. Traducción de W. D. Halls.
- Mayer, E. 1974. "Las reglas del juego en la reciprocidad Andina", en G. Alberti y E. Mayer (comp.) *Reciprocidad e intercambio en los Andes Peruanos*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Mayer, E. y C. Zamalloa. 1974. "Reciprocidad en las relaciones de producción", en G. Alberti y E. Mayer (comp.) *Reciprocidad e intercambio en los Andes Peruanos*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Mitchell, W. P. 1991. "Some are more equal than others: labour supply, reciprocity, and redistribution in the Andes". *Research in Economic Anthropology* 13: 191-219.
- Montes del Castillo, A. 1989. *Simbolismo y poder, un estudio antropológico sobre compadrazgo y priestazgo en una comunidad Andina*. Barcelona: Anthropos.
- Murra, J. 1972. "El 'control vertical' de un máximo de pisos ecológicos en las economías de las sociedades Andinas", en Murra (comp.) *Visita de la provincia de León de Huánuco*. Huánuco: Universidad Nacional Hermilio Valdizán.
- Murra, J. 1978. *La organización económica del estado Inca*. Spanish edition. México. English translation: The economic organization of the Inca State. *Research in economic anthropology*, supplement 1. Greenwich, CT: JAI Press, 1980.
- Murra, J. 1995. "Did tribute and markets prevail in the Andes before the European invasion?", en B. Larson y O. Harris (comp.) *Ethnicity, markets and migration in the Andes*. Durham: Duke University Press.
- Murra, J., N. Wachtel y J. Revel (comp.). 1986. *Anthropological history of Andean politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Orlove, B. 1974. "Reciprocidad, desigualdad y dominación", en G. Alberti y E. Mayer (comp.) *Reciprocidad e intercambio en los Andes Peruanos*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Orlove, B. 1977a. "The decline of local elites: Canchis in Southern Peru", en R. Adams y R. Fogelson (comp.) *The ethnography of power*. New York: Academic Press.
- Orlove, B. 1977b. "Inequality among peasants: the forms and users of reciprocal exchange in Andean Peru", en Halperin y Dow (comp.) *Studies in peasant livelihood*. New York: St. Martin's Press.
- Orlove, B. 1979a. "The breaking of patron-client ties: the case of Surimana in Southern Peru". *Nova Americana* 2: 83-107.

- Orlove, B. 1979b. "Ricos y pobres: la desigualdad en las comunidades campesinas". *Estudios Andinos* 8(15): 5-20.
- Parry, J. 1986. "The gift, the Indian gift and the 'Indian Gift'". *Man* 21: 453-73.
- Parry, J. y M. Bloch (comp.) 1989. Money and the morality of exchange. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parry, J. y M. Bloch (comp.) 1989. *Money and the morality of exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ramírez, S. 1995. "Exchange and markets in the sixteenth century: a view from the North", en B. Larson y O. Harris (comp.) *Ethnicity, markets and migration in the Andes*. Durham: Duke University Press.
- Rostorowski, M. 1983. *Estructuras Andinas de poder*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Salhins, M. 1972. *Stone age economics*. Aldine Atherton, Inc.
- Sallnow, M. 1983. "Manorial labour and religious ideology in the Central Andes. A working hypothesis". *Bulletin of Latin American Research* 2: 39-56.
- Sallnow, M. 1989. "Precious metals in the Andean moral economy", en J. Parry y M. Bloch (comp.) *Money and the morality of exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Salomon, F. 1985. "The historical development of Andean ethnology". *Mountain Research and Development* 5: 79-98.
- Sánchez-Parga, J. 1986. *La trama del poder en la comunidad Andina*. Quito: CAAP.
- Santos, G. 1993. "Crédito y financiación rural". *Ecuador Debate* 29. Quito: CAAP.
- Scott, C. 1974. "Asignación de recursos y formas de intercambio", en G. Alberti y E. Mayer (comp.) *Reciprocidad e intercambio en los Andes Peruanos*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Scott, J. 1976. *The moral economy of the peasant*. Westford: the Murray Printing Co., Massachusetts.
- Smith, G. 1989. *Livelihood and Resistance*. Berkeley: University of California Press.
- Stein, W. 1961. *Hualcán: Life in the Highlands of Peru*. Ithaca: Cornell University Press.
- Stern, S. J. 1982. *Peru's Indian peoples and the Challenge of Spanish Conquest: Huamanga to 1640*. Madison: the University of Wisconsin Press.
- Stern, S. J. 1995. "The variety and ambiguity of native Andean intervention in European colonial markets", en B. Larson y O. Harris (comp.) *Ethnicity, markets and migration in the Andes*. Durham: Duke University Press.
- Strathern, M. 1992. "Qualified value: the perspective of gift exchange", en C. Humphrey y S. Hugh-Jones (comp.) *Barter exchange and value. An anthropological approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Van Buren, M. 1996. "Rethinking the vertical archipelago. Ethnicity, exchange, and history in the South Central Andes". *American Anthropologist* 98 (2): 338-351.
- Werbner, P. 1990. "Economic rationality and hierarchical gift economies: values and ranking among the British Pakistanis". *Man* (N.S.) 25: 266-85.

