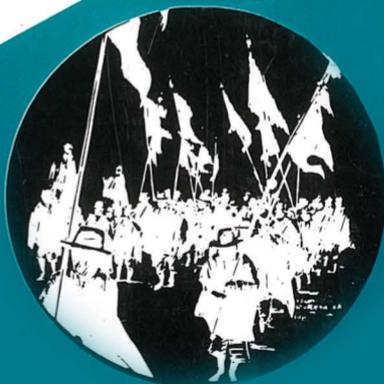


Colección

PENDONEROS

ARTESANOS CAMPESINOS: DESARROLLO
SOCIO-ECONOMICO Y PROCESO DE TRABAJO EN LA
ARTESANIA TEXTIL DE OTAVALO

Peter Meier



Colección
PENDONEROS

ARTESANOS CAMPESINOS:

DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO
Y PROCESO DE TRABAJO EN LA
ARTESANÍA TEXTIL DE OTAVALO

Peter Meier

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
INSTITUTO OTAVALEÑO DE ANTROPOLOGÍA
EDICIONES ABYA-YALA

Autoridades del Instituto Otavaleño de Antropología

- Economista Renán Cisneros del Hierro, Presidente del IOA
- Señor Marcelo Valdospinos Rubio, Presidente Alterno del IOA
- Licenciado Edwin Narváez Rivadeneira, Director General

Autoridades del Banco Central del Ecuador

- Doctor Augusto de la Torre, Gerente General
- Ingeniera Constanza Calderón, Subgerente General

Comité Editorial

- Doctor Carlos Alberto Coba Andrade
- Doctor Segundo Moreno Yáñez
- Economista Carlos Marchán Romero
- Doctor Carlos Landázuri Camacho
- Doctor Juan Freile-Granizo

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Doctor Augusto de la Torre, Gerente General
Ingeniera Constanza Calderón, Subgerente General

SUBDIRECCIÓN DE PROGRAMAS CULTURALES

Arquitecto Juan Fernando Pérez Arteta, Director-Quito

PROGRAMA EDITORIAL

Doctor Irving Iván Zapater, Coordinador

EDICIONES DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. QUITO. 1996

Apartado postal N° 17-21-366, Quito, Ecuador

Colección Pendoneros

Volumen No. 33 *Artesanos campesinos: desarrollo socio económico y proceso de trabajo en la artesanía textil de Otavalo*

Peter C. Meier.

© Banco Central del Ecuador

Derechos reservados conforme a la ley

ISBN: 9978-72-077-4 (Colección Pendoneros)

ISBN: 9978-72-094-4 (*Artesanos campesinos: desarrollo socio económico y proceso de trabajo en la artesanía textil de Otavalo*)

Primera edición de 1.000 ejemplares.

Traducción del inglés realizada por Graciela Dinardi y Fabio Villalobos

Cubierta: Patricio Estévez Trejo

Tipografía y diagramación: Departamento Editorial de la Dirección de Programas Culturales, en tipo *Helvetica*

La impresión de este volumen ha estado a cargo del Centro Cultural Abya-Yala, Quito, de acuerdo a convenio de coedición suscrito con el Banco Central.

"La selección de títulos de la Colección Pendoneros ha sido realizada por su Comité Editorial. La responsabilidad del contenido y forma de los originales de cada una de las obras de esta Colección compete exclusivamente al Instituto Otavaleño de Antropología".

LA COLECCIÓN PENDONEROS¹

Plutarco Cisneros Andrade
Presidente y fundador,
Instituto Otavaleño de Antropología

Sin lugar a dudas, la mayor satisfacción científica de toda la historia del Instituto de Antropología de Otavalo, en cuanto a publicaciones que recogen sus propias investigaciones y las de sus asociados, la constituye la Colección *Pendoneros*, que nació como un proyecto de difusión de trabajos de investigación realizados a partir de 1975. Debieron ser, inicialmente, cinco volúmenes. En 1979, la circunstancia del aniversario del sesquicentenario de Otavalo hizo que, como un homenaje a la ciudad, se duplicara el número de libros que debían imprimirse. Sin embargo, otro hecho de mayor connotación modificó el proyecto: el sesquicentenario de la República, en 1980.

Se elaboró el proyecto que fijó en cincuenta el número de libros que integrarían la ya para entonces llamada colección *Pendoneros*, volúmenes a los que se añadirían índices y bibliografías.

El criterio institucional para emprender esta audaz aventura hay que buscarlo en lo que expresé en 1978:

Analicemos también la inminente realización de dos sesquicentenarios. Uno, que recuerda la vida ciudadana de Otavalo y otro que alude el punto de partida para una nueva situación jurídica, cuando a un pueblo grande le dijeron que habían decidido hacerle República. A lo mejor por ello, hasta hoy, trascordado el segundo. O quizá por la innata tentación de algunos de nuestros historiadores de recordarnos más las fechas de la conquista, concertaje y colonaje que las de rebelión e independencia, tal vez porque en aquellas fueron protagonistas gentes cuyos nombres merecieron estar el libro del recuerdo escrito, mientras

¹ Texto incluido para la publicación de la versión digital de la Colección *Pendoneros* [2021]. Tomado originalmente de: Cisneros Andrade, Plutarco. (2007). *Pensamiento Otavaleño. Aportes de dos grupos culturales al Ecuador del siglo XX*. (pp. 253-257) Editorial *Pendoneros* (IOA)

en estas otras, los anónimos, gentes del pueblo que, en el mejor de los casos, merecían constar en expedientes judiciales. [...] Si ambos acontecimientos van a servirnos para evaluar el camino andado y ayudar a perpetuarnos como pueblo, con compromisos ineludibles, bienvenidos los sesquicentenarios. Si, por lo contrario, los tornamos en celebración festiva intrascendente, no tienen sentido las recordaciones. Que sea un llamado para que todos los que puedan dar su aporte lo hagan.

El IOA recogió su propio reto: *Pendoneros*, además de haber sido el esfuerzo editorial más grande emprendido hasta entonces -y quizá hasta hoy- en el campo específico de la Antropología, cumplía, principalmente, el objetivo prioritario de dar una visión de conjunto respecto al área geocultural delimitada como los Andes Septentrionales o la Sierra Norte, como parte, a su vez, del proyecto mayor, el *Atlas Cultural*. Establecidos los lineamientos teóricos para la investigación, creadas la infraestructura institucional y sus unidades de apoyo y formados los equipos interdisciplinarios para someter a prueba el modelo elaborado en el interior del IOA, entre otros proyectos, se armó uno de especial importancia: la elaboración del *Atlas Cultural de la Sierra Norte*, del que *Pendoneros* era una fase sustantiva.

A las consideraciones teóricas referidas se añadía una más: el trabajo interinstitucional que no solo permitiría un intercambio de conocimientos y experiencias, sino también una mayor aproximación al esfuerzo de integración regional y latinoamericana. Prueba del efecto positivo de esta iniciativa son los trabajos de investigación arqueológica efectuados con el grupo de la Universidad de Nariño, Colombia, y con el Instituto Interamericano de Etnomusicología y Folklore, con sede en Caracas.

Una poderosa circunstancia permitía soñar con el Proyecto *Pendoneros*: se estaba, simultáneamente, preparando la gran empresa cultural *Gallocapitán* y era excelente ocasión para armonizar la doble meta: la científica y la financiera.

El proyecto *Pendoneros* pudo, igualmente, llevarse a cabo por la ampliación de los resultados obtenidos en la investigación, fuera a través de su propio equipo o gracias a la coparticipación de investigadores asociados, y porque se consideró “la necesidad de que otros estudios referentes al área geográfica o zonas geoculturales que sirvieron de relación estuvieran incluidos aun cuando hubiesen sido elaborados por otras instituciones o por otros investigadores”, puesto que “si buscábamos un conocimiento integral y sabíamos por relación bibliográfica de la existencia de varios estudios publicados en otros idiomas, era obligación científica el incorporarlos, pues, además, su difusión y conocimiento tenían que dar impulso a la continuación de los mismos”.

Con *Pendoneros* y, luego, con el *Atlas Cultural*, pretendíamos también dar un aporte para una visión más amplia y coherente de la “compleja formación social” desarrollada en la referida zona geocultural. Una visión que incluía análisis sobre varias culturas englobadas en esa formación social y que, desde las diferentes ópticas de los especialistas y sus interpretaciones, eran elementos para intentar construir alguna vez, a manera de rompecabezas, y desde las complejidades horizontal y vertical antes señaladas, una apreciación de conjunto sobre el humano y el hábitat que lo cobijó, y sobre la respuesta derivadas de la reciproca interacción, así como sobre la continuidad y los cambios que esa vivencia determinó y seguirá determinando.

La Colección, si bien nacía con cincuenta títulos, para cumplir sus objetivos debía “devenir en una serie interminable que siga agrupando el mayor número de trabajos inter y multidisciplinarios en el futuro”, puesto que el IOA planeaba “dos proyectos definitivos y estables: *Pendoneros* como serie y *Sarance* como revista de divulgación. Cada nuevo volumen enriquecería el conjunto y sería la voz de aliento para los investigadores y para la propia institución”.

Pendoneros consiguió, además, presentar de cuerpo entero las contradicciones que se daban en nuestro país por falta de una coherente política cultural; reclamar en forma permanente un mayor conocimiento de nuestras culturas, un fortalecimiento cualitativo de la investigación, “un penetrar muy profundamente en el vientre histórico del Ecuador”, pero, por otro lado, demostrar la negativa de estamentos oficiales al quehacer de esos mismos investigadores o a las instituciones que los forman o los patrocinan, a pesar de estar creados, teóricamente, para apoyarlas e impulsarlas.

Pendoneros demostraría -y lo hizo- la validez del trabajo de los antropólogos ecuatorianos y de los extranjeros que han investigado en el país, aun cuando, llegado el momento, para las instancias burocráticas los estudios de Antropología fueran desatendidos porque “no ven con claridad que es en ese ámbito donde se logra la totalización del fenómeno multidimensional que representa la vida de las sociedades”.

Pendoneros fue para el IOA una enorme satisfacción académica, pero fue, a la vez, la posibilidad cierta para demostrar y denunciar un caso de piratería intelectual. El Banco Central del Ecuador, cuyo rol inicial se limitaba a cofinanciar el costo de una parte de la edición, años más tarde, sin decoro alguno, asumió como suya la Colección, marginando al IOA.

Ello motivó un airado reclamo, en nombre del IOA y en mi propio nombre, puesto que no le asistía razón alguna al Banco Central para hacer suya

la propiedad intelectual de la Colección, desconociendo la participación de la Institución y la mía como coautor y director de ella, así como la de los miembros del Comité Editorial, que realizaron con calidad ese esfuerzo, especialmente en lo que concernía a Segundo Moreno Yáñez y a Juan Freile Granizo, entre otros. El trámite de reclamación sigue hasta hoy el curso pertinente.

Sin pudor alguno, en acto de deshonestidad intelectual flagrante, el Banco Central inscribió en el registro de propiedad intelectual la *Colección Pendoreros* como obra suya cuando de ella faltaban por editarse unos pocos volúmenes, cuyos manuscritos fueron conseguidos o proporcionados por el propio IOA. Los burócratas que así procedieron, por desconocimiento o mala fe, o por ambas cosas, no hicieron sino, como dice Ortega y Gasset “pensar en hueco...”. Este pensar en hueco y a crédito, este pensar algo sin pensarlo es, en efecto, el modo más frecuente de actuar de funcionarios de áreas de instituciones que, apartadas de los lineamientos de quienes las concibieron, no pueden mantener la capacidad creativa de aquellos y optan por una conducta truculenta y soterrada.

Ortega y Gasset clarifica el concepto al afirmar:

“La ventaja de la palabra que ofrece un apoyo material al pensamiento tiene la desventaja de que tiende a suplantarlo [pero aunque hacerlo, transitoriamente, confiera lealtad, nunca dará legitimidad a un acto ilegítimo como el de] un Banco en quiebra fraudulenta. Fraudulenta porque cada cual vive con sus pensamientos y éstos son falsos, son vacíos, falsifican su vida, se estafa a sí mismo” (“En torno a Galileo: esquema de las crisis”, 1933).

RECONOCIMIENTO

El presente trabajo es de carácter académico y no pretende cubrir todos los aspectos de la rica y complejísima estructura socio-económica que es propia de la región de Otavalo. Este estudio se publica más bien con el fin de aportar algunos elementos a la actual discusión sobre la "Cuestión Agraria" en el contexto ecuatoriano y también de incentivar la investigación sobre la historia, economía, política, sociedad y cultura otavaleña.

Desde que empecé con este estudio he recibido la ayuda y el apoyo de muchas personas. En primer lugar quisiera agradecer a mi asesor académico, Miguel Murmis (Universidad de Toronto) quien con su enseñanza, su incanzable crítica y su paciente ayuda contribuyó durante largos años al mejoramiento de esta investigación. Mis profundos agradecimientos también a mis otros dos asesores académicos, Harriet Friedmann y Gavin Smith (Universidad de Toronto) quienes me ayudaron muy generosamente con sus críticas, sugerencias y apoyo alentador.

En el Ecuador recibí la valiosa ayuda de Gonzalo Abad, director de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO-Quito), y de Plutarco Cisneros, director del Instituto Otavaleño de Antropología (IOA-Otavalo). Invalorable también fue la contribución de Patricio Guerra, Hernán Jaramillo y Rodrigo Mora, funcionarios del IOA; así como la ayuda de Luis Verdesoto (FLACSO) y Edgar Pita (CONADE).

Durante el trabajo de campo recibí el importante apoyo de Elena Bodmer quien me acompañaba a Otavalo y, más tarde, aprendí mucho de las discusiones regulares que tuve con Anton Allahar, Karen Anderson, Geoffrey Kay y Tony Winson a quienes expreso también mi profunda gratitud.

De fundamental importancia para este trabajo fueron el apoyo financiero recibido del "Social Science and Humanities Research Council of Canada" (SSHRC-Canadá) y de la "Dirección de la Cooperación al Desarrollo y de ayuda humanitaria" (Suiza) así como los aportes del "Centre for International Studies" (Toronto), del "Structural Analysis Programme" y del Departamento de Sociología, Universidad de Toronto.

También quiero agradecer a Graciela Dinardi de Llovét y a Fabio Villalobos por su paciente labor traductora, y al Instituto Otavaleño de Antropología por la publicación de este trabajo.

Por fin quisiera dedicar este estudio a los artesanos campesinos de Otavalo, como un ofrecimiento de mi profunda gratitud por su gran amistad y generosa hospitalidad

Índice

Introducción

1. La persistencia y transformación del campesinado: conceptos analíticos y exposición del tema	32
1.1. La cuestión agraria	32
1.2. La producción campesina: unidad básica y relaciones de producción	40
1.3. La reproducción y transformación del campesinado	50
1.3.1. Diferencia social	55
1.3.2. Vías alternativas de desarrollo	55
1.4. Persistencia y transformación de los campesinos-artesanos	61
2. Antecedentes históricos	70
2.1. El periodo colonial	71
2.1.1. Los obrajes de Otavalo	75
2.1.2. El programa de reformas de Otavalo	77
2.1.3. Las sublevaciones otavaleñas de 1777	86
2.1.4. La estructura social de Otavalo en el siglo XVIII y la decadencia de los obrajes	88
2.2. Los comienzos de la era republicana	93
2.3. La producción textil durante el siglo XIX y a comienzos del siglo XX en Otavalo	98
3. La determinación de las condiciones para el cambio	107

3.1. La unidad doméstica campesina en Otavalo	108
3.2. Relaciones sociales de producción	113
3.2.1. Relaciones no mercantiles	114
3.2.1.1. Relaciones comunales	114
3.2.1.2. Relaciones intercampesinas	115
3.2.1.3. Relaciones entre campesinos y terratenientes	118
3.2.2. Relaciones mercantiles	120
3.3. Integración parcial al mercado y ocupación múltiple	125
3.4. Las raíces de la diferenciación social dentro del campesinado	126
3.5. "Penetración institucional"	132
3.5.1. Organización política	132
3.5.2. La Reforma Agraria	134
3.5.3. Otras actividades del gobierno	135
3.5.4. Actividades de las organizaciones no gubernamentales	137
3.6. La expansión del mercado y las relaciones capitalistas de producción	140
4. La persistencia de la agricultura campesina	145
4.1. La transformación de la hacienda	147
4.2. Las haciendas capitalistas y la agricultura campesina	151
4.3. La unidad doméstica campesina como unidad básica de producción	157
4.4. La persistencia de la agricultura campesina en Otavalo	162
4.4.1. Número y tamaño de las explotaciones	165
4.4.2. Las formas de tenencia	167
4.4.3. El uso de la tierra	170
4.4.4. El grado de mercantilización	172
4.4.5. La mano de obra	177
4.5. La producción para el autoconsumo como estrategia de conservación	181
5. La persistencia y transformación de la artesanía campesina	186
5.1. Los tejedores de fajas	190
5.2. Los tejedores de bayetas	198

5.3. Los tejedores de cobijas	201
5.4. Los tejedores de lienzos	203
5.5. Los tejedores de esteras	208
5.6. Los hilanderos y los tejedores de suéteres de Carabuela	217
5.7. Los tejedores de ponchos tradicionales	229
6. Talleres capitalistas y fábricas	233
6.1. Los tejedores de ponchos livianos	237
6.2. Los productores de tapices y cortinas	243
6.3. Talleres mecanizados	245
6.4. Las fábricas	250
6.5. Resumen comparativo	253
7. Discusión y conclusiones	263
7.1. La conservación de la agricultura campesina	265
7.2. La persistencia y transformación del artesanado campesino	267
7.3. La emergencia de empresas capitalistas a partir de los campesinos-artesanos	276
7.4. La proletarización	285
7.5. Conclusiones e implicaciones prácticas	288
Notas	295
Bibliografía	327

INDICE DE MAPAS, ESQUEMAS, CUADROS Y GRAFICOS

Mapa 1 Ecuador	22
Mapa 2 Otavalo	25
Esquema 1 Características básicas de las tres formas de producción	46
Esquema 2 La transformación del campesinado bajo el impacto de la mercantilización	54
Cuadro 4.1. La composición de la fuerza de trabajo en siete haciendas de Otavalo, 1960 y 1976	150
Cuadro 4.2. Producción bruta y tamaño de las explotaciones, 1954	153
Cuadro 4.3. Mano de obra, producto y tamaño de las explotaciones, 1976	155
Cuadro 4.4. Distribución de la tierra en Imbabura y Otavalo, 1974	166
Cuadro 4.5. Las formas de tenencia como porcentaje del número total de unidades, 1974	168
Cuadro 4.6. Los patronos de utilización de la tierra en Imbabura y Otavalo, 1974	171
Cuadro 4.7. La producción agrícola para uso doméstico en Imbabura y Otavalo, 1974	174
Cuadro 4.8. La producción para autoconsumo en la agricultura campesina, 1974	176
Cuadro 4.9. Porcentaje de las unidades agrícolas agrupadas según tipo de la mano de obra, Imbabura y Otavalo, 1974	178
Cuadro 4.10. La composición de la mano de obra en la agricultura, 1974	180
Cuadro 6.1. Comparación entre las diferentes ramas de producción, 1978	256

INTRODUCCION

El presente estudio trata sobre los campesinos-artistas indígenas de la región de Otavalo, Ecuador. En el transcurso de él presentaremos la historia de estos productores, examinaremos su organización social, y analizaremos los cambios causados sobre todo por su creciente integración a los mercados nacionales e internacionales. Los Otavaleños han estado ligados a dichos mercados desde la llegada de los españoles; sin embargo, a través de la historia, su inserción ha tomado diversas formas, ninguna de las cuales condujo a la total disolución de su organización social. Así, todavía predomina en Otavalo la producción doméstica, lo mismo que la típica combinación entre agricultura e industria, producción destinada al autoconsumo y producción mercantil, que caracteriza al 'campesino clásico'. Todo ello es sorprendente — para decir lo menos — tanto para los teóricos marxistas como para los neoclásicos. No obstante, es posible encontrar otras regiones en que, a pesar de la expansión del capitalismo, aún predomina la producción campesina; pero lo que distingue a Otavalo de dichas regiones no es sólo la permanencia de la producción campesina per se sino el hecho de que los Otavaleños participan en el mercado a través de su producción no agrícola y que, además, han tenido éxito en mejorar su nivel de vida sin tener que abandonar completamente sus antiguas formas de producción. Aún cuando los Otavaleños no son una masa indiferenciada, se encuentran, en general, en mejor situación que la mayoría de los otros grupos indígenas que habitan en la Sierra ecuatoriana.

Aunque este estudio es bastante específico, está orientado a una de las problemáticas históricas y teóricas más generales con respecto al desarrollo del capitalismo en el Tercer Mundo, o sea a la pregunta sobre las condiciones que permiten la mantención o llevan a la transformación de la producción doméstica. La persistencia de un campesinado con fuerzas productivas poco desarrolladas es la manifestación más común de esta problemática y, ligado a ella, los procesos de diferenciación social y formación de nuevas clases. En cuanto se refiere a estos problemas, nuestro estudio, más que describir una economía regional en particular, o una organización social específica, es un intento de aportar algo nuevo a la literatura relacionada con el desarrollo rural en general.

La existencia y persistencia de un gran número de campesinos, tanto en América Latina como en el Tercer Mundo en general, ha dado lugar a una larga discusión entre académicos, expertos del desarrollo, funcionarios de gobierno y líderes políticos. Los campesinos no sólo son numerosos sino que, en general, son pobres, sin educación, carentes de organizaciones que defiendan sus intereses y, además, se encuentran excluidos de la participación política y de los beneficios del desarrollo socio-económico. Su baja productividad no sólo causa su propia pobreza sino que, en numerosos países, pone en peligro el suministro de alimentos para la economía en su conjunto. En tales circunstancias no se puede ignorar más el potencial económico y político de los campesinos. La movilización sistemática de las masas campesinas debe reemplazar a su marginación general. Ya sea que se esté interesado en su movilización política o en la reorganización de su economía, el resultado de cualquier intento para mejorar las condiciones de vida del campesinado depende en gran medida de un análisis correcto de sus condiciones presentes, o sea de su existencia socio-económica y su conciencia política.

El estudio de los campesinos ha sido descuidado por los economistas y sociólogos, tanto marxistas como neoclásicos. Ambas escuelas los han visto simplemente como vestigios del pasado, condenados por la historia, en la medida en que la economía desarrolla sus fuerzas productivas. Como tales no han merecido más consideración que aquella orientada a analizar los mecanismos que obstaculizan su "modernización" y a proponer formas de superar dichas trabas (cf. Schejtman 1980: 115). Se esperaba así, que la agricultura campesina se desarrollaría, transformándose en una producción mecanizada del tipo "farmer" (cf. Schultz 1964). En cambio, los marxistas suponían que el campesinado se diferenciaría en trabajadores asalariados y burguesía agraria y que cualquiera fuera la vía seguida (1), este proceso conduciría a su completa disolución.

Sin embargo, los campesinos se encuentran muy lejos de desaparecer; por el contrario, en varios países su número es creciente. Los Censos muestran que, si como aproximación tomamos los "trabajadores por cuenta propia" y los trabajadores "familiares", entre comienzos de los 60 y los 70 el número absoluto de campesinos creció en ocho de trece países latinoamericanos. Además, en siete casos, sus tasas de crecimiento son superiores a las de otros tipos de productores agrícolas (Klein 1979: 309), indicando así un aumento no sólo en términos absolutos sino también en términos relativos. Por otra parte, en 10 de 15 países latinoamericanos se ha encontrado que los campesinos constituyen más de la mitad de la población económicamente activa ocupada en la agricultura (Durston 1980: 5). Esto es, que ellos se mantienen como tales a pesar de que durante las últimas dos décadas la agricultura comercial, y particularmente la capitalista, se ha expandido en dichos países (Iglesias 1978; Burbach & Flynn 1980; Feder 1980).



Mapa 1: Ecuador

-  Sobre los 1.500 metros
-  Frontera Nacional
-  Frontera del Protocolo del Río
-  Frontera no definida
-  Límite Provincial
-  Capital Provincial

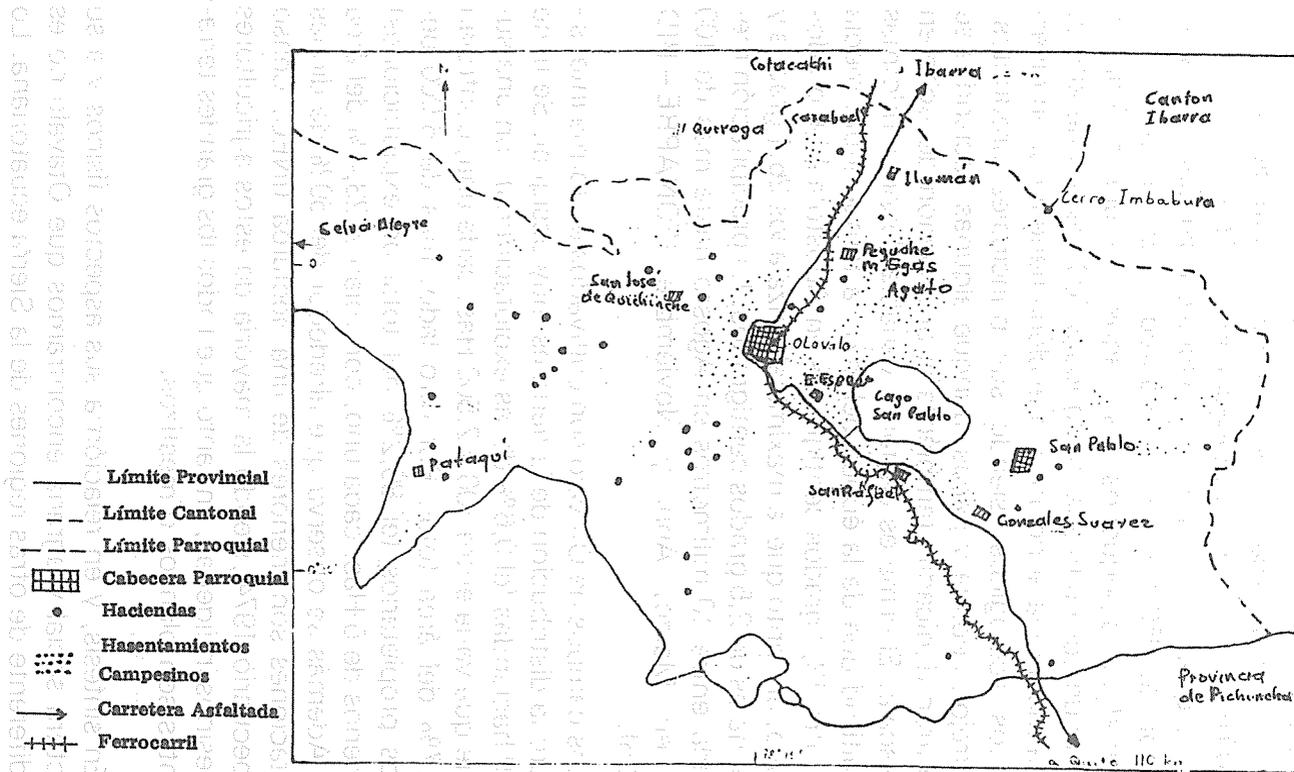
En el Ecuador ha habido también un aumento en el número absoluto de campesinos; no obstante lo cual su importancia numérica relativa ha disminuído tanto en relación a la población total como también con respecto al número de productores agrícolas. Además, este proceso ha sido muy desigual y diferente según la región del país de que se trate. En general, se puede decir que el proceso de proletarización del campesinado se ha desarrollado mucho más rápido en las regiones de la Costa que en la Sierra, pero también hay una gran variación entre y dentro de cada una de las provincias de la Sierra. Así tenemos que la proporción de asalariados agrícolas en el total de la fuerza de trabajo del sector supera el 40% en tres de las diez provincias; esto es, en Pichincha, Imbabura y Carchi (INEC, Censo Agropecuario 1974; Martínez 1977: 58). Al menos en la Sierra Norte se observa una clara tendencia hacia la proletarización campesina; en Imbabura por ejemplo, el número absoluto de "trabajadores por cuenta propia" en la agricultura decreció en un 28.5% entre 1962 y 1974. En el mismo período, la importancia relativa de estos productores en relación al total del sector disminuyó del 52,5% al 42,7% (INEC, Censos de Población 1962 y 1974). Sin embargo, y como veremos en nuestro estudio, esta transformación no es simplemente el resultado de la expropiación directa de la tierra de los campesinos, lo cual los transformó en una clase de trabajadores asalariados; por el contrario, encontramos varias formas de "descampesinización". Algunas de ellas consistían en transformar a los campesinos en nuevos tipos de productores, sin necesidad de expropiarlos completamente la tierra que poseían. Así es como el número absoluto de explotaciones campesinas (2) se incrementó no sólo en las provincias en que los campesinos forman la mayoría de los productores agrícolas sino también en aquellas en que el proceso de proletarización pareciera estar más avanzado. En síntesis, puede decirse que en el Ecuador, al igual que en muchos otros países latinoamericana-

nos, el desarrollo capitalista no ha expropiado ni transformado completamente al campesinado tradicional.

En vista de esta situación generalizada, un conjunto de autores ha reabierto la discusión sobre la "cuestión agraria". La necesidad urgente de desarrollar estrategias eficientes para su supervivencia ya no permite que solamente se especule acerca del destino del campesinado. Ya sean remanentes del pasado o no, los campesinos se encuentran luchando ahora por su supervivencia y no pueden ser ignorados política ni económicamente por más tiempo. Las estrategias de desarrollo destinadas a mejorar sus condiciones de vida y a incrementar su producción son necesarias ahora mismo, pero su éxito sólo puede basarse en un adecuado análisis de la economía campesina. Esto requiere que reconsideremos las características básicas de la producción campesina y que reabramos el debate sobre la "cuestión agraria", esta vez en el contexto del Tercer Mundo. Nos dedicaremos a esto en el capítulo 1 donde también presentaremos los conceptos que utilizaremos en nuestro estudio, delineando los principales problemas que aparecen en el contexto de Otavalo. Por ahora es necesario realizar una breve caracterización de la región de Otavalo y luego presentar brevemente la metodología que hemos utilizado para analizar esta particular economía y su organización social.

La Región de Otavalo

La ciudad de Otavalo, cabecera del Cantón Otavalo en la Provincia de Imbabura, se encuentra ubicada en la parte Norte de la Sierra ecuatoriana, a unos 110 kilómetros al noroeste de la ciudad de Quito. Para 1974 la población total de la ciudad era de alrededor de 13.500 personas en tanto que el Cantón alcanzaba a las 54.710 personas (INEC, Censo de Población 1974). Durante el período 1962-74 la población del Cantón creció al 1.6% anual promedio. Otavalo se encuentra



Mapa 2: Otavalo

ubicada a 2.565 metros sobre el nivel del mar, en un valle encerrado por dos volcanes, el monte Imbabura de alrededor de 4.600 mts. y el monte Cotacachi de 4.939 mts., que se encuentra algo más distante. La extensión del Cantón es de alrededor de 650 kilómetros cuadrados. En la región hay también algunos pequeños ríos y lagos; el suelo es fértil y la tierra puede ser cultivada hasta los 3.200 metros de altura. De esta manera la agricultura otavaleña tiene lugar en diversos pisos ecológicos, siendo sus principales productos: maíz, fréjol, cebada y papas, aunque algunas haciendas se encuentran dedicadas también a la producción de leche en gran escala. El clima es bastante variable dependiendo más de la altitud que de la época del año; la temperatura media varía entre 13,7 grados centígrados en Agosto a 14,6 grados en Mayo, en tanto que la máxima alcanza a los 26,1 grados y la mínima es de 2,5 grados centígrados. La precipitación media varía entre 10 milímetros en Agosto hasta más de 100 mm., en Marzo, Abril y Noviembre (FONAPRE—BID 1976:35).

Los campos de Otavalo son cultivados en forma intensiva; pero la distribución de la tierra es muy desigual. Se tiene que 39 haciendas (el 0,6% de las explotaciones) con una superficie que varía entre 100 y 2.500 Has. cada una, controlan el 48,7% del área total. Por otro lado, más de 6.000 pequeños propietarios (el 89,2% del total de explotaciones) con menos de 5 Has. cada uno, controlan el 23,4% del área total. Además se observa que alrededor del 60% de dichas explotaciones son menores de una hectárea (INEC, Censo Agropecuario 1974), siendo la mayoría de estos agricultores campesinos indígenas, en tanto que todos los grandes terratenientes son blancos o mestizos.

En síntesis, y en relación a sus aspectos físicos y a su estructura social y agraria encontramos que Otavalo no es muy diferente de otras regiones de la Sierra ecuatoriana. Lo

mismo puede decirse para la ciudad de Otavalo la que funciona en primer lugar como centro administrativo y comercial, integrando de esta manera las zonas rurales aledañas y conectando a la región a la economía y formación social nacional. En realidad, durante los días laborables, Otavalo es similar a cualquier otra región de la Sierra. Sólo cuando observamos con más detenimiento, vemos que la ciudad y las comunidades rurales comienzan a mostrar sus características distintivas; así es como podemos descubrir la inigualable industria de los otavaleños. En cada patio trasero encontramos familias enteras operando hábilmente numerosos telares, tornos de hilar y otros instrumentos artesanales. Día tras día éstas producen una interminable corriente de ponchos, chales, suéteres, bufandas, telas de algodón y de lana, esteras, tapices, camisas, blusas, vestidos y muchos otros artículos. Las tiendas locales que venden las materias primas para dichas artesanías son las que, durante la semana, están más ocupadas. Todas estas actividades se aceleran hasta culminar finalmente en la feria semanal que tiene lugar los Sábados en la mañana.

Comenzando a las 4 a.m. se reúnen más de 15.000 personas en Otavalo; la mayoría llega por bus o por camión, muchos también caminan y otros llegan en bicicleta. Ellos traen animales, comidas y, lo que es lo más importante, el producto de su artesanía. El comercio empieza inmediatamente después que han ocupado su puesto, o un lugar en el suelo. Previo a la llegada de los turistas, los comerciantes indígenas y mestizos van de puesto en puesto comprando textiles y ropas para su posterior venta, ya sea dentro del Ecuador o en el exterior, donde se incluye EE.UU, Canadá y Europa. Con el dinero obtenido por sus ventas, el campesino-artesano compra materiales para su producción de la semana siguiente, alimentos, bebidas y otros artículos ya sea para consumo personal o productivo. Su artesanía les

ha permitido no sólo conservar sus formas tradicionales de producción sino también mejorar su nivel de vida. La mayoría de las familias ahora poseen radios, relojes, máquinas de coser y otros bienes de consumo moderno. Algunos, incluso, han podido comprar aparatos de televisión, automóviles o camionetas.

Estos aspectos socio-económicos distinguen a Otavalo de otras regiones del Ecuador y contradicen las visiones estereotipadas acerca de las comunidades campesinas estáticas y aisladas así como también las predicciones simplistas respecto a su disolución, una vez que entran en contacto con el mercado. Los otavaleños han participado en la economía global por largo tiempo y en ningún caso se puede decir que formen una sociedad estática. Por el contrario, la innovación ha pasado a formar parte integral de sus estrategias de vida. Ellos han reorganizado su producción doméstica así como su estructura social ampliada. Ciertamente hay tendencias hacia la proletarianización y a la separación de la agricultura de la industria, pero ellas no son universales. Las relaciones sociales capitalistas han sido introducidas desde hace ya largo tiempo en la región, incluso se han desarrollado entre los mismos campesinos; no obstante, ello no ha llevado a la conformación de un proletariado estable, siendo la producción doméstica la forma más común que se encuentra tanto en la agricultura como en la industria. Dado que la mayoría de los productores se dedican a ambas actividades simultáneamente, la economía regional de Otavalo aparece como altamente industrializada. De acuerdo con el Censo de 1974, el 38.8% de la población económicamente activa está ocupada en la industria; esto es 3,3 veces el promedio nacional. La misma fuente de información indica también la persistencia de la producción doméstica puesto que menos de la cuarta parte de los productores que se dedican principalmente a la manufactura trabajan por sueldos y salarios, en tanto que a nivel nacional dicho índice de proletarianiza-

ción supera el 50%.

En síntesis, se puede decir que los Otavaleños han retenido muchos de los aspectos que caracterizan al "campesino clásico". Producen tanto para el consumo como para el mercado; se dedican tanto a la agricultura como a la industria, y no han abandonado la unidad doméstica como su unidad básica de producción, ni la combinación de diferentes tipos de relaciones sociales. Sin embargo, han introducido nuevos medios de producción, técnicas y formas de cooperación y participación en el mercado hasta lograr de esta manera que se mejore su nivel de vida. A la luz de estos cambios pareciera que dichos campesinos no se encuentran "históricamente condenados" sino que más bien han podido adaptarse a las nuevas condiciones socio-económicas, contribuyendo al desarrollo general de la formación social en su conjunto.

Una nota acerca de la metodología (3)

Los capítulos históricos acerca de Otavalo se basan en fuentes tanto primarias como secundarias. Como es bien conocido entre los historiadores del período colonial en América Latina, el principal problema que se encuentra en la mayoría de las fuentes de información primaria es que ellas reflejan, fundamentalmente, la posición de los terratenientes y de la élite política antes que los puntos de vista de los campesinos y de la clase trabajadora urbana. Aunque éstos contribuyen tanto como sus patrones, los pobres generalmente no "escriben" la historia. Así los campesinos aparecen en los documentos coloniales, en el mejor de los casos, como números en las listas para la recolección de impuestos o, como activos en los inventarios de las haciendas. Su historia tiene que ser reconstruída **quasi** "por deducción" y a partir de la historia de la clase dominante durante la Colonia. Sin embargo, el caso de Otavalo es también excepcional en este aspecto. Siendo una encomienda de la Corona y estan-

do bajo la Administración directa de la Real Audiencia de Quito existe mucha más documentación referente a ella que para las otras regiones de la Sierra ecuatoriana (cf. Landázuri Soto 1959). Además, los visitantes al país, desde los embajadores reales Juan y Ulloa hasta diplomáticos extranjeros, han visitado e informado casi invariablemente sobre Otavalo. Estos documentos junto a otras fuentes con información secundaria (Phelan 1967; Salomon 1973; Tyrer 1976; Ackerman 1977), permiten elaborar un recuento histórico adecuado. Obviamente que cierto trabajo de Archivo podría mejorar nuestro resumen; no obstante, para el presente estudio en que la dimensión histórica se la limita a proveer los antecedentes básicos para entender el actual Otavalo, nos parece que la fuentes publicadas son suficientes.

Métodos más diversos han sido utilizados en los capítulos relativos al Otavalo de nuestros días. En primer lugar nos hemos basado en una serie de trabajos etnográficos (Parsons 1945; Buitrón 1947, 1964; Buitrón & Collier 1949; IEAG 1953; Rubio Orbe 1956) los cuales describen varias comunidades y, además, utilizan diferentes perspectivas. En segundo lugar, hemos utilizado información tanto publicada como no publicada y proveniente de organizaciones de gobierno, oficinas locales e instituciones privadas.

Lo fundamental de la información primaria fue recolectada a través de la observación participante y de entrevistas con campesinos-artesanos, dueños de tiendas, comerciantes, aprendices, trabajadores y un conjunto de otras personas que viven y trabajan en Otavalo. (4) Esta información fue complementada por una serie de detallados estudios de caso que incluyeron a setenta y cinco unidades domésticas y talleres ubicados en la región. Con este objetivo se utilizó un cuestionario comprensivo que en muchos casos requirió de visitas adicionales para poder obtener una visión más ade-

cuada de la situación socio-económica de los productores.
(5)

El capítulo 1 ubica nuestro estudio en el marco de la discusión general acerca de la "cuestión agraria", presenta los principales conceptos que serán utilizados en nuestro análisis y delinea el tema central a estudiar. El capítulo 2 resume lo que ha sido la pre-historia del campesinado otavaleño en tanto que en el capítulo 3 vemos como era Otavalo alrededor de treinta o cuarenta años atrás. Los capítulos centrales de nuestro estudio enfocan el Otavalo de nuestros días; en el capítulo 4 estudiamos la agricultura campesina y las estrategias que han permitido su persistencia a pesar de la expansión capitalista. Los capítulos 5 y 6 presentan nuestro análisis de la artesanía campesina y de la industria, mostrando las condiciones bajo las cuales estas actividades refuerzan o debilitan la producción doméstica. Finalmente, el capítulo 7 considera a la economía campesina como conjunto, sintetiza los cambios que han tenido lugar en su organización social y replantea las preguntas relativas a la persistencia del campesinado, a su diferenciación social y a su transformación en nuevos tipos de productores.

LA PERSISTENCIA Y TRANSFORMACION DEL CAMPESINADO: CONCEPTOS ANALITICOS Y EXPOSICION DEL TEMA

En las formaciones sociales en desarrollo la cuestión sobre el destino de la producción doméstica frente a la expansión de las relaciones mercantiles se manifiesta con mayor frecuencia en la persistencia y/o disolución del campesinado. Esta problemática se la conoce como la "cuestión agraria". La persistencia o no de los campesinos-artistas no es más que una variante de esta temática general. Este problema ha sido o es, para las formaciones sociales en desarrollo, de gran importancia social, económica y política. El crecimiento económico autosostenido, el mejoramiento real en el nivel de vida de los pobres y la disminución general de la desigualdad social requieren, todos ellos, de profundas transformaciones en el sector agrario. No es sorprendente entonces que la "cuestión agraria" haya dado lugar a una importante discusión tanto académica como política. Sin embargo, una exposición detallada y crítica de las diferentes posiciones tomadas en esta discusión sería materia de un estudio específico. (1) Para nuestros fines, es suficiente una breve síntesis de los argumentos fundamentales. Esto nos permitirá situar el presente estudio en el contexto de la discusión que tiene lugar actualmente acerca del destino del campesinado en el Tercer Mundo. A posteriori especificaremos los conceptos que serán utilizados en el curso de este estudio, así como las principales hipótesis en relación a los campesinos artesanos de Otavalo.

1.1. La Cuestión Agraria

Todos los estudios clásicos acerca de la "cuestión agra-

ria" han concluído en que la expansión del mercado y el desarrollo del capitalismo en el campo tendrían como efecto la disolución del campesinado y su transformación en nuevos tipos de productores. En la visión de Engels (1976:9) los "pequeños campesinos, al igual que todos los sobrevivientes del modo de producción pasado, se encuentran condenados irremediabilmente. Ellos son los futuros proletarios". Una vez que se ha instalado la dominación del capital, se espera que elimine a todas las otras formas de producción. No obstante, ya Marx nos ha llamado la atención acerca de los peligros de una interpretación sobre-simplificada de este proceso (El Capital I:715). Más tarde, Lenin plantea que "el capitalismo penetra en la agricultura muy lentamente y a través de una variedad de formas" (1899:181); sin embargo él no tiene ninguna duda acerca de que:

"El viejo campesinado se derrumba por completo, deja de existir, desplazado por tipos de la población rural completamente nuevos, por tipos que constituyen la base de la sociedad donde dominan la economía mercantil y la producción capitalista".

En contraste, Kautsky previó claramente la posibilidad de que los campesinos persistiesen a pesar de la expansión del capitalismo. Por una parte, reconocía la superioridad técnica de la gran hacienda capitalista y, por otra, señalaba cuáles eran los límites de la agricultura capitalista. Según él, estos límites están determinados por la necesidad de los capitalistas de disponer de mano de obra barata. Por esta razón los campesinos no son expropiados completamente de su tierra por lo que ellos mismos pueden generar parte de sus medios de subsistencia, estando, al mismo tiempo, impedidos de expandir el tamaño de sus explotaciones y de utilizar toda su fuerza de trabajo en sus propias actividades agrícolas (1974: 186 ss.). A pesar de ello, Kautsky estaba de acuerdo

en que los campesinos, o al menos la vasta mayoría de ellos, estaba condenada a desaparecer. Pero en su perspectiva no es tanto la expansión de la agricultura capitalista la que lleva a la ruina de los campesinos sino principalmente el desarrollo de la industria, que les ofrece otras fuentes de ingreso, primero complementarias, y más tarde, alternativas.

Pero ni Lenin ni Kautsky consideraban a los campesinos como estructuralmente diferentes de otros productores, más bien los identificaban en base a su limitado acceso a la tierra. Ambos veían a los campesinos principalmente como pequeños productores de mercancías agrícolas (Lenin 1899:316) y de acuerdo con esto planteaban que, con el desarrollo del mercado, los más pobres se transformarían en proletariado agrícola y los más acomodados se convertirían en burguesía agraria. Según Lenin, el capitalismo existente a fines del siglo pasado se encontraba bastante desarrollado dentro del campesinado ruso, por tanto, él los consideraba como meros remanentes históricos y asumió su desaparición desde el comienzo (Chrisenoy 1979).

En oposición a esta visión, Chayanov el líder de la "Escuela de Organización de la Producción" de Rusia, planteaba que el campesinado era fundamentalmente diferente de los otros tipos de productores por lo que debía ser tratado en los términos específicos de lo que él llamó "la teoría de la economía campesina" (Chayanov 1966). Propuso los siguientes elementos centrales para tal teoría: la unidad doméstica familiar es la unidad básica de la agricultura campesina; dentro de ella tanto las decisiones de producción como las de consumo se encuentran interconectadas directamente. Así, la producción y la intensidad del trabajo se incrementan hasta el punto en donde la fatiga del trabajo se iguala, en la estimación subjetiva de la unidad doméstica, con la utilidad marginal del producto. Ahora bien, como la agricultura campesina está basada en el trabajo familiar, ello sig-

nifica que no hay costos salariales, por tanto el concepto de la ganancia capitalista no se aplica. La economía campesina está principalmente orientada a satisfacer las necesidades de consumo de la unidad doméstica; y como resultado de ello las variaciones económicas dentro del campesinado son explicables en primer término por las diferencias en el tamaño y en la composición de las familias. En síntesis, Chayanov concibió a la unidad campesina como una entidad relativamente aislada e independiente y por tanto le aplicó la lógica del utilitarismo individualista (Harrison 1977: 329). En este sentido, visualizaba al campesinado como una masa de productores socialmente indiferenciados que ajustaban su producción de acuerdo a variaciones demográficas cíclicas.

En la URSS el Stalinismo puso un abrupto fin a la discusión sobre la "Cuestión Agraria" en el contexto socialista. Chayanov fue arrestado en 1930 y la "Escuela de Organización de la Producción" fue destruida paralelamente con su objeto de estudio, el campesinado ruso (cf. Davies 1980).

Sin embargo, en el Tercer Mundo el campesinado persistía aumentando su "peso numérico" en las dos décadas que siguieron a la Segunda Guerra. Los economistas neoclásicos han luchado en vano por tratar de entender la conducta económica campesina y de resolver las "paradojas campesinas" que ellos habían creado al tratar de aplicar la teoría microeconómica al campesinado. Al asumir que existía sólo una racionalidad económica que guía a todos los productores, incluyendo a los campesinos, ellos no han podido entender por qué estos últimos pueden resistirse a la especialización, aún cuando puedan incrementar significativamente sus ingresos al adoptarla. Hay otras cuestiones que tampoco han sido explicadas; en particular no queda claro por qué los campesinos producen más cuando los precios bajan ("curva de oferta con pendiente negativa") y venden a precios que a

menudo no cubren los costos de producción imputados, ello sin mencionar utilidades, y por qué pueden darse el lujo de pagar rentas y precios de la tierra superiores a los que pagan los agricultores capitalistas. En resumen, no se entendía cómo ellos podían sobrevivir aunque, según el cálculo de costos, estuvieran produciendo generalmente a pérdidas (2).

Tomado en su conjunto todas estas "paradojas campesinas" nos llevarían por *reductio ad absurdum* a la afirmación de que "la mitad de la humanidad está dedicada a actividades productivas que operan a pérdidas" (Kula 1976: 41), y además lo ha venido haciendo así durante los últimos siglos. Obviamente, esta afirmación no puede ser tomada en serio, pues parte de la suposición de que haya una racionalidad universal que guíe tanto a los campesinos como a otros productores, que los campesinos estén perfectamente integrados al mercado, que exista un precio único para sus productos, medios de producción y consumo personal y que ellos realicen sus cálculos como si fueran empresarios que tienen la posibilidad de elegir libremente entre actividades económicas alternativas. Dichas conclusiones, con esos supuestos, nos llevan a decir que las "paradojas campesinas" constituyen un "ejemplo instructivo no de la necesidad o filantropía de los campesinos sino más bien de la errada creencia de que existe una sola racionalidad económica en todos los lugares y tiempos" (Tepicht 1973: 36).

Fue sólo a mediados de la década de los 60 cuando la discusión sobre la "cuestión agraria" fue revitalizada. Esta vez un conjunto de nuevos desarrollos había dado base para tal discusión. Por un lado, los granjeros norteamericanos y europeos empezaron a depender de manera creciente de las regulaciones gubernamentales y subsidios así como de los contratos con las corporaciones dedicadas al "agribusiness". La legendaria independencia de uno de los

productores domésticos más productivos, el "farmer", parecía estar amenazado por el capital y el Estado (Mollard 1977; Davis 1980). Por otro lado, las reformas agrarias y la "Revolución Verde" no habían traído consigo las transformaciones esperadas en el Tercer Mundo, ni tampoco habían permitido la "abolición" de la pobreza, de la escasez de alimentos y de la desnutrición. Por el contrario, ellas habían traído nuevas formas de desigualdad y explotación. En muchos países los campesinos fueron convertidos en "semiproletarios" atados a su tierra pero imposibilitados para mejorar su agricultura.

Frente a esta situación, tanto los académicos neo-clásicos como los neo-marxistas se vieron forzados a reconsiderar sus posiciones. Cada uno de ellos a su manera adoptó algunos de los argumentos que habían sido propuestos hace mucho tiempo por Chayanov; abandonando así el planteamiento que no diferenciaba entre los campesinos y otros tipos de productores.

Para los economistas neo-clásicos el descubrimiento de una racionalidad específica de los campesinos (3) entregó las bases no solamente para entender las mencionadas "paradojas campesinas" sino que condujo también a la formulación de nuevas estrategias de desarrollo. Esta vez la racionalidad campesina recién descubierta iba a servir como punto de partida para su reforzamiento a través de la formación de cooperativas de crédito y comercialización, de agencias estatales y de servicios de extensión. Tecnologías "adaptadas" e "intermedias" iban a ser introducidas para facilitar e incentivar la producción, todo ello sin destruir las características básicas del campesinado.

Entre los neo-marxistas las teorías de Chayanov produjeron un renovado interés en la discusión de la "cuestión agraria" (4). Mientras sus conclusiones acerca de la diferen-

ciación del campesinado atrajeron la mayoría de las críticas, muchos de sus planteamientos respecto a las características de la unidad doméstica campesina fueron adoptados. Un escritor, explícitamente, planteó la complementariedad entre Lenin y Chayanov (Banaji 1976). Otros, implícitamente, aceptaron algunos elementos de sus teorías utilizándolas para llegar a nuevas conclusiones acerca del destino del campesinado.

En realidad se ha argumentado con bastante frecuencia que los campesinos sí tienen la capacidad de incrementar su intensidad de trabajo pero que con su integración al mercado pierden la posibilidad de alcanzar el equilibrio óptimo entre la fatiga de sus labores y la utilidad de sus productos. En concordancia, ellos persisten puesto que pueden ser forzados a ampliar su intensidad de trabajo y a vender su fuerza de trabajo a precios relativamente bajos. Así, su persistencia es considerada "funcional" al desarrollo capitalista en la medida que los salarios no necesitan cubrir el costo total de reproducción y la tasa de ganancia puede ser mantenida por encima de lo que hubiera sido posible si los productores fuesen separados completamente de sus tierras (Wolpe 1972; Arrighi 1973; Meillassoux 1975). Siguiendo la línea general de este argumento, varios autores han intentado teorizar acerca de la persistencia de productores no capitalistas en el contexto de sociedades avanzadas (Servolin 1972; Mollard 1977; Davis 1980) y también en economías en desarrollo (Vergopoulos 1974; Bartra 1974; Warman 1972). Aunque estos autores reconocen que esta persistencia está relacionada con las características estructurales de dichos productores, así como con su inserción en el mercado, su análisis no se centra tanto en la unidad de producción sino principalmente en las formas que toma su articulación con la economía global y/o en su subordinación al capital (por ej. Mollard 1977). Sin embargo, en su intento por formular una teoría general acerca de la persistencia y subordinación de los productores

no capitalistas en formaciones sociales capitalistas, fallan en distinguir entre campesinos y productores simples de mercancías y en considerar todas las posibilidades respecto a la participación (parcial) de los primeros en el mercado. Así, basándose en el supuesto de una completa integración, algunos autores plantean argumentos válidos para explicar la persistencia de los "farmers" que aumentan la producción en respuesta a la competencia, pero no están en condiciones de reconocer la especificidad de la producción campesina y sus implicaciones en términos del destino de estos productores. En contraste, otros consideran la integración parcial de los campesinos al mercado pero se centran demasiado en una sola posibilidad, la participación en el mercado de trabajo.

Con todo lo impresionista que pueda ser esta breve revisión de la "cuestión agraria", es posible, a partir de ella, situar el presente estudio dentro del contexto de la actual discusión acerca del destino de las formas no capitalistas de producción y además acercarnos hacia la clarificación de conceptos y a una consideración más detallada de las diferentes vías de transformación. Por tanto, vamos a discutir en primer término las características de la producción campesina en oposición a las de los productores simples de mercancías y a las de los productores capitalistas. Una vez que hayamos establecido que los campesinos están sólo parcialmente integrados al mercado, consideraremos las diferentes formas que esta integración puede tomar. Tomaremos como punto de partida a la "clásica" unidad doméstica campesina con sus múltiples actividades productivas y relaciones sociales; a partir de ello es evidente que la venta de productos agrícolas y de fuerza de trabajo son sólo dos de varias posibilidades de participación en el mercado. Tendrán que ser consideradas otras, especialmente el caso de los campesinos que aumentan su producción artesanal. Además, en la medi-

da que la reproducción de los campesinos empieza a depender cada vez más del mercado, el aumento de la productividad agrícola es sólo una de las posibles respuestas a la competencia, bajo ciertas condiciones, es posible encontrar otros tipos de respuesta.

1.2. La Producción Campesina: Unidad Básica y Relaciones Sociales

El término "forma de producción" ha sido sugerido como una doble especificación de la unidad productiva y de sus relaciones con la formación social más amplia. La idea básica es que "la formación social provee el contexto para la reproducción de tales unidades y, en combinación con la estructura interna de éstas, determina sus condiciones de reproducción, descomposición o transformación" (Friedmann 1980: 160). Así, las condiciones de existencia de la producción campesina se ven alteradas por el desarrollo del capitalismo en la formación social como conjunto, pero la persistencia y transformación de dichas unidades depende también de su estructura interna y de las formas en que se encuentran integradas a la economía global.

Observemos en primer lugar la unidad de producción campesina. Por "unidad" entendemos el **locus** social y la forma particular de organización y ejecución del proceso de trabajo; para el campesino esta unidad es la doméstica. En otras palabras, la unidad de producción es idéntica a la unidad de consumo, e históricamente ésta ha sido la unidad más común en la producción agrícola (Friedman 1980: 159). Sus principales características son las siguientes:

1. posesión colectiva de los medios de producción por el grupo doméstico;

2. la provisión de la mano de obra necesaria por parte de los miembros de la unidad doméstica (principalmente trabajadores familiares, complementado en algunos casos por un pequeño grupo de aprendices u obreros asalariados, los cuales generalmente forman parte de la unidad doméstica y por tanto no son considerados como asalariados en el sentido estricto);

3. control autónomo sobre el proceso de trabajo y sobre las decisiones de comercialización;

4. apropiación y distribución conjunta del producto por los miembros de la unidad doméstica (luego de la deducción de la renta que debe ser transferida al terrateniente en el caso de las unidades que no son propietarias de la tierra que cultivan).

La mayoría de los autores consideran a esta combinación de trabajo doméstico con medios de producción en posesión de los mismos productores como una de las características básicas de la forma de vida del campesinado (5). Sin embargo, hay también un amplio acuerdo acerca de que esto no es suficiente para la distinción entre campesinos y otros tipos de productores. En realidad, tanto para el caso de los "farmers" norteamericanos y europeos, como para muchos artesanos, la unidad doméstica constituye también su entidad básica de producción. Ellos poseen o tienen acceso a sus medios de producción basándose fundamentalmente en el trabajo familiar. Para distinguir a los campesinos de los otros tipos de productores tendremos que enfocarnos sobre las relaciones sociales que los integran a la formación social en conjunto (Murmis 1980a: 4). Este punto ha sido argumentado de manera contundente por Eric Wolf (1955, 1966) y es ampliamente aceptado en la actualidad por los estudiosos de la estructura social agraria. No obstante, todos los intentos llevados a cabo para construir deductivamente una "teoría

de la economía campesina" (Thorner 1962) o aún un "modo de producción campesino" basado en una teoría general de la economía y en "relaciones sociales campesinas" específicas no han sido, ninguno de ellos enteramente exitosos (cf. Chayanov 1966; Sahlins 1972; Ennew et. al. 1977; Friedmann 1980). Veamos el por qué de este "fracaso":

El "campesinado" es una categoría **inductiva** a la cual se ha llegado luego de una generalización de un conjunto de elementos específicos extraídos de numerosos estudios de caso llevados a cabo por historiadores, antropólogos, sociólogos, economistas y cientistas políticos. Se refiere a productores que están integrados a economías feudales, capitalistas o socialistas, y también a relaciones sociales que varían tanto entre, como dentro de los campesinados específicos a que nos estamos refiriendo. En realidad, pareciera que la característica unificadora más importante es la existencia de relaciones sociales variadas, las cuales no están reguladas por ningún principio **general** pero que toman histórica y localmente formas muy específicas:

En las formaciones sociales capitalistas los campesinos son caracterizados por su parcial integración al mercado (Friedmann 1980: 166) y por la mantención de relaciones comunales y personales específicas, ya sea frente a otros campesinos o a otros agentes sociales (terratenientes, comerciales, prestamistas, clerecía). Debido a esta doble integración ninguna teoría general, como la del mercado universal, puede ser utilizada para analizar la organización interna de un grupo particular de campesinos, como tampoco para determinar sus condiciones de reproducción y transformación. Los campesinos no se enfrentan al mercado con todos sus recursos y la competencia entre ellos y otros productores es limitada. Como su reproducción está sólo parcialmente mediada por el mercado, las leyes de la competencia no pueden ser aplicadas en términos estrictos (Zamosc 1979). Por tan-

to, los campesinos pueden persistir sin desarrollar necesariamente sus fuerzas productivas; de hecho, tanto sus primitivos instrumentos y técnicas, al igual que su baja productividad, especialmente del trabajo, son a menudo mencionadas como las características centrales en la definición de tales productores. Sin embargo, estas y otras características secundarias del campesinado provienen de la parcial integración al mercado.

Por consiguiente, el estudio de cualquier campesinado concreto debe basarse en un análisis específico de su forma y grado de integración al mercado y en el estudio del conjunto particular de relaciones sociales que atan a los productores entre sí y también con otros agentes sociales. De estas relaciones sociales específicas las más importantes son las diversas formas de renta pre-capitalistas, las relaciones entre los campesinos, ya sean recíprocas o no, la situación de los productores como propietarios de la tierra y otros medios de producción, tanto en forma individual, como de modo colectivo o cooperativo. No todas estas relaciones son de explotación ni tampoco hay una forma universal de extracción de plusvalía. Los mecanismos y el grado de explotación tienen que ser determinados para cada tipo particular de relaciones sociales que encontremos.

Para completar nuestra caracterización de la producción campesina en el marco de formaciones sociales capitalistas tenemos que contrastarla con otras formas de producción puesto que, como habíamos visto, ésta no es la única forma de producción doméstica. Los productores simples de mercancías, por ejemplo los "farmers", son caracterizados también por este tipo de unidad productiva; sin embargo, éstos difieren de los campesinos por estar completamente integrados al mercado y no destinar parte de su producción al auto-

consumo ni tampoco mantener relaciones pre-capitalistas con otros productores, terratenientes u otros agentes sociales. Su reproducción está entonces mediada exclusivamente por el mercado y por tanto podrán sobrevivir solamente si están en condiciones de competir contra los otros productores de su rama de producción; o sea, que los productores simples de mercancías están sujetos a las leyes de la competencia. Esto nos permite ciertas explicaciones de carácter **deductivo** acerca de la organización de su proceso de trabajo y del desarrollo de sus fuerzas productivas (Friedmann 1980). Lo mismo se puede decir también para los productores capitalistas, pero estos últimos — además — estructuran su organización interna sobre la base de relaciones mercantiles. Mientras en el caso de la producción simple de mercancías, las unidades domésticas (es decir, una sola clase de productores) poseen o arriendan los medios de producción, organizan el proceso de trabajo y se apropian del producto de su trabajo; en el caso de la producción capitalista están involucrados dos tipos de clases sociales, el proletariado y la burguesía; el primero provee la fuerza de trabajo a cambio de un salario, en tanto que el segundo es propietario, controla los medios de producción y organiza el proceso de trabajo, recibiendo por ello el total del producto.

Como veremos más adelante, estas diferencias de carácter estructural, tienen importantes implicaciones para la reproducción de cada uno de estos tipos de productores. En concreto, la producción capitalista continúa solamente si el producto es lo suficientemente grande como para permitir un excedente por encima de lo que es necesario para la reproducción de sus elementos constituyentes, la fuerza de trabajo y los medios de producción. Por el contrario, los productores domésticos continúan produciendo en la medida que están en condiciones de cubrir los costos de su reproducción simple (6).

Sinteticemos las principales características de estas tres diferentes formas de producción. Como se muestra en el esquema 1.1., el denominador común del campesinado y de los productores simples de mercancías es la producción doméstica; esto quiere decir que la existencia de una ganancia no es un requisito **estructural** para su reproducción; siendo los objetivos de sus actividades la reproducción simple y el mejoramiento de sus niveles de vida. No obstante, esta misma lógica aplicada a las dos formas de producción genera distintas estrategias. Los campesinos tratan de mantener en gran medida su autosuficiencia. Ellos producen para el consumo doméstico sin llegar a especializarse; su productividad se mantiene baja y sus recursos tienen que ser protegidos de la competencia. Los productores simples de mercancías, en cambio, mejoran su nivel de vida a través del incremento de su productividad, enfrentando al mercado con todos sus recursos disponibles y, mientras más desarrollan sus fuerzas productivas, mejor logran aprovechar sus ventajas estructurales sobre los productores capitalistas.

Sin embargo, y comparada con estos últimos, la unidad doméstica adolece de un conjunto de limitaciones: su fuerza de trabajo es pequeña y relativamente poco especializada, además varía en cuanto a su tamaño y composición interna de acuerdo al ciclo demográfico de la familia. Mientras que el campesino o el "farmer" pueden ocasionalmente arrendar fuerza de trabajo asalariada para complementar el trabajo familiar, ellos no pueden incrementar su fuerza de trabajo de manera permanente sin llegar a transformarse en una unidad de producción capitalista; tampoco pueden despedir a los trabajadores familiares menos productivos (niños, ancianos, impedidos). En contraste, para los capitalistas, la fuerza de trabajo no está limitada y puede ser ajustada tanto cuantitativa como cualitativamente a los requerimientos específicos de la empresa. Además, el excedente se acumula en manos del capitalista pudiendo ser invertido para desarrollar las

Esquema 1.1. Características básicas de las tres formas de producción

	<u>Producción Campesina</u>	<u>Producción Simple de Mercaderías</u>	<u>Producción Capitalista</u>
<u>Unidad de producción</u>	unidad doméstica	unidad doméstica (empresa doméstica)	empresa
<u>Origen de la mano de obra</u>	unidad doméstica (y relaciones intercampesinas)	unidad doméstica (trabajo asalariado ocasional)	mercado de trabajo
<u>Medios de producción</u>			
– Control	unidad doméstica	unidad doméstica	empresario
– Propiedad	unidad doméstica/ terraniente	unidad doméstica/ arrendador	capitalista
<u>División interna del trabajo</u>	“simple”	“simple”	“manufactura” “mecanizada”
<u>Proceso de trabajo</u>	simple	simple-complejo	complejo
<u>Apropiación del producto</u>	unidad doméstica/ terraniente	unidad doméstica	capitalista
<u>Destino del producto</u>	uso doméstico y mercado	mercado	mercado
<u>Reproducción mediana por</u>	relaciones sociales no capitalistas y mercado	mercado	mercado
<u>Presiones para incrementar la productividad</u>	limitadas	fuertes	fuertes
<u>Requerimientos mínimos de producción</u>	renovación del stock, medios del consumo productivo y personal, renta no capitalista	reproducción “simple” • renovación del stock, medios del consumo productivo y personal, renta	renovación del stock, medios de consumo productivo, sueldos y salarios, renta, ganancias
<u>Lógica</u>	reproducción simple, mejoramiento del nivel de vida	reproducción simple, mejoramiento del nivel de vida	reproducción ampliada y acumulación de capi- tal

* Ver nota 6

fuerzas productivas; es decir, para incrementar la composición orgánica del capital y elevar la productividad del trabajo. Las economías de escala pueden incrementar estas ventajas aún más, reduciendo adicionalmente los costos de producción. De este modo, el empresario capitalista puede estar en condiciones de vender más barato que los productores simples de mercancías, eliminándolos del mercado a pesar de sus ventajas estructurales.

Esta es la conclusión clásica en relación al destino de la producción doméstica frente a la expansión capitalista. Por otro lado, la persistencia de un gran número de tales productores en ciertas ramas de la economía capitalista, sugiere que esta conclusión debería ser re-examinada. En particular, la persistencia de productores simples de mercancías sugiere que, en determinadas condiciones, la especialización puede ocurrir sin que la unidad doméstica se disuelva como unidad de producción y sin que los productores se dividan en dos clases sociales antagónicas. Además, la persistencia del campesinado indica que para los productores domésticos es posible evitar la expropiación aún cuando no se especializan en una sola rama de producción.

A fin de entender la persistencia de dichos productores tendremos que centrarnos en la cuestión de la reproducción de sus unidades. Para analizar el proceso de reproducción, es necesario que distingamos dos conjuntos de condiciones para cada forma de producción. El primero contiene las condiciones históricas y lógicas para la **emergencia** de dichos productores; en otras palabras, tenemos que esbozar la **prehistoria** de estas formas de organización económica. El segundo conjunto de condiciones comprende aquellas que son necesarias para la **persistencia** de un determinado tipo de productor; esto significa rastrear su **historia** y observar su destino una vez que se ha instalado en una formación social específica. Es este último conjunto de condiciones —la his-

toria y el destino del campesinado — el centro de interés de nuestro estudio; por tanto, seremos muy breves en el esbozo de su prehistoria.

Las condiciones para la emergencia del campesinado incluyen el desarrollo de la agricultura asentada (es decir, que el agricultor cultiva siempre la misma tierra, que no abandona su parcela después de algunos años para cultivar otra, como lo hicieron los indígenas del Oriente), y la existencia de alguna forma de autoridad política que asigne a las unidades domésticas los recursos, principalmente la tierra, ya sea para su uso individual o colectivo. En consecuencia, las unidades productivas deben ser separadas entre ellas (esto significa la destrucción de la comunidad primitiva) y reintegradas a la economía global a través de relaciones sociales con los terratenientes y/o jefes políticos como también entre ellos mismos. Además debe existir una rudimentaria división del trabajo entre las unidades de producción o entre los diferentes grupos (comunidades); es decir que debe alcanzarse un mínimo grado de especialización y que los valores de uso deber ser intercambiados en forma regular. En la Sierra ecuatoriana todas estas condiciones se establecieron mucho antes de la llegada de los españoles.

En la medida que la división social del trabajo avanza y que el mercado se desarrolla, maduran las pre-condiciones para la emergencia de la producción simple y capitalista de mercancías. La creciente producción para el mercado por parte de los campesinos y de las haciendas acelera este proceso; de esta manera la comercialización se transforma en una actividad especializada, abriéndose también los mercados de exportación. Finalmente, algunos campesinos se especializan y se convierten en productores simples de mercancías; sin embargo, para que ocurra esta transformación es indispensable la existencia de la propiedad privada y la independencia del productor de todas aquellas clases no cam-

pesinas que traten de apropiarse su producto. La emergencia de la producción simple de mercancías requiere entonces de una separación adicional entre los productores; en especial, requiere de la disolución de todas aquellas relaciones sociales que no son mediadas por el mercado.

Para la emergencia de la producción capitalista tiene que existir, por un lado, una suficiente cantidad de trabajadores privados de sus medios de producción y forzados a vender su fuerza de trabajo, y por otro, la riqueza debe transformarse en capital, controlado por una clase social distinta (Marx, *El Capital I*: Capítulo 26). Esto significa que las relaciones sociales tradicionales que atan a los campesinos a los terratenientes tienen que ser disueltas y reemplazadas por relaciones salariales mediadas a través del mercado. En el caso de la Sierra ecuatoriana estas condiciones comenzaron a aparecer a comienzos de la Colonia y llegaron a establecerse totalmente con la formación de las haciendas (que se especializaron también en la producción textil para la exportación), la imposición de leyes de contribuciones coloniales y post-coloniales, la inserción en el mercado mundial, las reformas agrarias, la transformación de las haciendas en empresas capitalistas, el proceso de urbanización, etc. La emergencia y expansión de la producción capitalista fue una de las fuerzas más poderosas para el mejoramiento de estas condiciones. Sin embargo, para que la producción simple y capitalista de mercancías desarrollen todo su potencial, los mercados de tierra, trabajo, medios de producción y crédito (7) deben ser expandidos adicionalmente y unificados.

7. Véase el capítulo 10 de *El Capital I* de Marx.

Regresemos a la **historia** de estas formas de producción. Dado que los productores simples de mercancías al igual que los productores capitalistas se encuentran completamente integrados al mercado, sus condiciones de reproducción pueden deducirse de una teoría general de la econo-

mía de mercado. En una palabra, se puede decir que estos productores persisten siempre y cuando sean al menos tan eficientes como el competidor promedio de su rama de producción. En aquellas ramas donde ambas formas compiten, sus destinos respectivos dependerán de su capacidad para incrementar la productividad de sus labores y para aprovechar de sus ventajas estructurales específicas. Las posibilidades de alcanzar este objetivo varían de una rama a otra; para el caso de la producción simple de mercancías estas posibilidades son más favorables en la agricultura que en la industria, pero incluso en algunas ramas de este primer sector, los productores capitalistas se encuentran en condiciones de vender más barato que los "farmers". Otros factores, como las condiciones técnicas y sociales de producción, los patrones preexistentes respecto a la distribución de la tierra, la disponibilidad de tecnología apropiada para las unidades domésticas, las discrepancias entre tiempo de trabajo y tiempo de producción (Mann & Dickinson 1978), al igual que las regulaciones gubernamentales (precios, mercado de trabajo, etc.) y la existencia de servicios (créditos, asistencia técnica, facilidades de comercialización), todos ellos son determinantes de las ventajas competitivas y, por tanto, del destino de dichos productores.

En el caso de los campesinos las condiciones para su reproducción continua, son más difíciles de determinar. Tal como hemos visto su reproducción está mediada tanto a través de las relaciones de mercado como de relaciones no-mercantiles. Por ello no es posible en este caso deducir condiciones generales de reproducción y transformación. Pero examinemos esto en mayor detalle:

1.3. La Reproducción y Transformación del Campesinado

Como para cualquier otro tipo de productor, la repro-

ducción de la unidad campesina depende de la continua renovación tanto de sus recursos productivos como de las relaciones sociales que la integran a la economía global. La reproducción es un proceso material y social (Friedmann 1980: 162), que tiene lugar de un día para otro así como también a lo largo del año y de una generación a otra (Meillasoux 1975). Por lo tanto deben ser provistos los medios suficientes de consumo y producción para renovar la capacidad de trabajo de los miembros de la unidad doméstica y para recomenzar los procesos productivos de una temporada para la próxima; la casa debe ser mantenida en ambos sentidos, como habitación y como lugar de trabajo. Las herramientas defectuosas necesitan ser reemplazadas, el ganado debe ser mantenido joven y fértil, las habilidades y los conocimientos deben ser transmitidos a las generaciones más jóvenes, etc. Todas las relaciones, tanto las de mercado como las no-mercantiles deben ser renovadas permanentemente; lo primero significa que algún tipo de mercancías deben ser producidas y vendidas y lo segundo que, o la renta pre-capitalista sea transferida a los propietarios terratenientes, o que los mismos campesinos estén en condiciones de mantenerse como propietarios de la parcela familiar. Aquellos campesinos que cultivan tanto su propia tierra como las de otros tienen que renovar cada una de estas relaciones. La mayoría de los campesinos dependen también de la reproducción de las relaciones comunales e inter-familiares.

La no reproducción de los recursos domésticos y/o de las relaciones sociales lleva a la modificación y/o transformación estructural de la unidad campesina y del campesinado como conjunto. Entendemos por **"modificación"** todos aquellos cambios que implican la reorganización de la unidad productiva y de sus relaciones sociales, sin que ello conduzca a la destrucción de sus características básicas. Por ejemplo, el reemplazo de la renta en trabajo por las rela-

ciones de aparcería trae consigo la modificación del campesinado y de sus condiciones de vida pero no significa que se produzca necesariamente una transformación estructural que lo transforme en nuevos tipos de productores. Las características básicas de la producción campesina se alteran, pero no son suprimidas; sin embargo, una modificación acumulativa probablemente pueda conducir a una **transformación** (8).

Tanto la modificación como la transformación pueden tomar dos direcciones posibles que, por razones de simplicidad en el uso de la terminología, llamaremos "positiva" y "negativa", lo cual no significa que detrás de esta terminología haya un juicio de valor determinado.

Una modificación "positiva" ocurre cuando una unidad está en situación de aumentar los recursos bajo su control y de elevar el nivel de vida de los productores. Si dicha modificación es acumulativa y conduce a cambios fundamentales en la estructura básica de la unidad productiva (capitalización e incorporación de trabajo asalariado), podemos hablar de una transformación "positiva". Por otra parte, una modificación "negativa" se produce cuando las unidades productivas pierden algunos de sus recursos, o el control sobre ellos y, cuando la familia se ve forzada a reducir su nivel de vida. Una transformación "negativa" indica que la unidad doméstica no logra reproducir sus recursos o relaciones sociales, proceso que conduce a la aparición de productores expropiados de sus tierras.

Finalmente, distinguiremos cuatro puntos de partida posibles para los procesos de modificación y transformación. En primer lugar, una unidad doméstica puede encontrar sus bienes de consumo personal limitados o aumentados, y de allí, se altera su capacidad de reproducir la fuerza de trabajo. En segundo lugar, la unidad puede aumentar o

disminuir su control sobre las materias primas y sobre el proceso de trabajo. En tercer lugar, puede perder o incrementar su disponibilidad de tierra u otros medios de producción, y finalmente, puede ser incapaz de reproducir sus relaciones sociales o llegar a involucrarse en otras más favorables (por ejemplo comprar fuerza de trabajo en lugar de venderla).

Obviamente, ninguna de estas posibilidades son excluyentes; en conjunto estas distinciones constituyen un marco analítico comprensivo para el estudio de la reproducción y transformación. Esto aparece sintetizado en el Esquema 1.2. (9).

Esquema 1.2. La transformación del campesinado bajo el impacto de la mercantilización

	<u>Esferas de impacto</u>			<u>Clasificación General</u>	
Reproducción y transformación	Medios de consumo personal	Materias primas y proceso de producción	Tierra y medios de producción	Relación social de producción	
<u>Transformación "Positiva"</u>	Incremento en el nivel de vida	Subsunción real del trabajo	Acumulación y concentración de medios de producción	Relación social capitalista (interna y externa)	Empresa capitalista
<u>Modificación "Positiva"</u>		Subsunción formal del trabajo	Incremento de tierra y otros medios de producción	Producción mercantil simple (relación de mercado hacia afuera)	"Farmer"
<u>Reproducción</u>	Mantenimiento nivel de vida	Renovación medios de producción y retención del control	Permanencia como propietario	Reproducción de relación social de mercado y tradicional	"Campesino medio"
<u>Modificación "Negativa"</u>	Declinación del nivel de vida	Incremento dependencia de otros productos	Pérdida de tierra y otros medios de producción	Venta ocasional y estacional de fuerza de trabajo	"Campesino pobre" (semi proletario)
<u>Transformación "negativa"</u>		subordinación completa	completa explotación	Venta de fuerza de trabajo como única fuente de ingreso	Unidad doméstica proletaria

↑ Capitalización.

↑ Diferenciación

↓ Proletarización

Dentro de este contexto, una de las preguntas más importantes se refiere a las interrelaciones entre la transformación de la unidad individual y la del campesinado como conjunto. La vía de transformación más conocida, pero en ningún caso la única, es la de la "diferenciación social" o la de formación capitalista de clases sociales.

1.3.1. Diferenciación Social

Los diversos significados que se le han atribuido a este concepto han causado una enorme confusión (10). Sobre la base de nuestro esquema podemos hablar ahora de la diferenciación como un proceso de reproducción y transformación diferencial. Así, cuando decimos que un determinado campesinado está en proceso de diferenciación, nos referimos a que algunos campesinos experimentan transformaciones "positivas" en tanto que otros sufren transformaciones "negativas", lo cual en último término implica la aparición de dos clases sociales diferentes: el proletariado y los empresarios capitalistas. Las diferencias en la riqueza, como aquellas involucradas en la distinción entre campesinos "ricos", "medios" y "pobres" son el punto de partida para la diferenciación (Lenin 1899: 177), pero ellas no son una condición suficiente para que ocurra dicho proceso. La diferenciación es completa cuando la mayoría de los productores sólo tienen para vender su fuerza de trabajo, y cuando una minoría (los capitalistas), no sólo poseen los medios de producción sino que además están continuamente convirtiendo su riqueza en capital, incrementando de esta manera su control sobre los medios de producción (cf. Lenin 1899; Post 1972: 232; Bernstein 1979: 430).

1.3.2. Vías Alternativas de Desarrollo

Consideremos ahora las vías alternativas de desarrollo.

La transformación no es necesariamente un juego de suma-cero, en el cual los ganadores pueden posesionarse solamente de aquello que los perdedores dejan; por ello la diferenciación no es la única transformación posible. Una posibilidad lógica también es la de un desarrollo paralelo y simultáneo; en otras palabras todas las unidades se pueden "mover" en la misma dirección hasta que ellas lleguen a transformarse en un nuevo tipo de productores, sin que se hayan diferenciado en dos clases sociales separadas. También es posible concebir dicho proceso sin destrucción de la unidad doméstica como unidad básica de producción. Para esta primera vía alternativa la producción simple de mercancías es el punto final de la especialización y de la integración al mercado. Donde es posible incorporar nuevas tierras a la producción, esta transformación puede ocurrir sin que sea necesaria la expropiación de los productores menos eficientes. Sin embargo, cuando la tierra es más escasa, algunos, o aún la mayoría, de los productores pueden ser desplazados y forzados a unirse a las filas del proletariado; no obstante, su proletarianización ocurre entonces en otras ramas de la economía. En este caso, la transformación se combina con la transferencia de fuerza de trabajo de un sector a otro, en tanto que en la rama de producción originalmente considerada, la agricultura, la unidad doméstica continúa siendo la unidad de producción dominante. Hay suficientes evidencias que permiten afirmar que es ésta la vía de transformación que están experimentando los "farmers" norteamericanos y algunos de los europeos (Mann & Dickinson 1978; Friedmann 1978) y, además se puede afirmar que esta no es sólo una etapa de transición a la cual sigue la diferenciación de acuerdo a la llamada "vía americana". (Lenin C.W. 13: 238ss.).

Una segunda alternativa es que los campesinos persisten

tan sin una transformación estructural completa. Dentro de esta vía puede haber un cierto incremento en la producción de mercancías y algún cambio (por ej. demográfico) en la distribución de la riqueza entre las unidades domésticas; sin embargo, el campesinado como conjunto se "resiste" a su completa integración al mercado así como a la diferenciación. Algunos autores consideran que este era el caso del campesinado ruso antes de la era Stalinista (Chayanov 1966). También pareciera que algunos campesinados asiáticos y latinoamericanos están siguiendo esta vía. Por supuesto que es posible que esta vía de transformación conduzca, en último término, ya sea a la "vía farmer" o a la diferenciación, pero — como veremos — hay diversas razones por las cuales el campesinado trata de evitar su integración completa al mercado.

Una tercera alternativa es que se disuelva la unidad doméstica sin que se de la formación de clases. Este es el caso de la formación de cooperativas campesinas o granjas colectivas, ya sea con o sin completa integración al mercado. En los países socialistas es posible encontrar ejemplos de esta vía, lo mismo que en algunos países capitalistas en desarrollo, especialmente latinoamericanos y africanos.

Las vías cuarta y quinta corresponden a lo que hemos llamado modificación y transformación "negativa". Así es posible que el conjunto del campesinado pueda convertirse en una clase de trabajadores asalariados. El típico ejemplo de un proceso de este tipo es el de Prusia del siglo XIX (Lenin C.W. 13: 238ss.). Pero ello ha tenido lugar también en algunos países africanos y latinoamericanos, ya sea debido a que las haciendas pre-existentes se convirtieron en empresas capitalistas (cf. Barsky 1978a; Murmis 1980) o debido a la penetración por el capital internacional (Burbach & Flynn 1980; Feder 1977, 1980).

La quinta alternativa es similar a la anterior excepto que no termina en una proletarización completa. El campesinado se transforma en una clase "semiproletaria" que depende de los ingresos de su agricultura de subsistencia y también de su trabajo asalariado. Kautsky (1899) consideraba que esta era la vía seguida por gran parte de la Alemania de fines del siglo XIX, al igual que por otros países europeos. Actualmente muchos de los países latinoamericanos han tomado esta vía. Por ejemplo, en la Sierra ecuatoriana, la Reforma Agraria y la transformación de las haciendas en empresas capitalistas trajeron consigo la persistencia del campesinado sin asegurarles sus medios de subsistencia. De esta manera el campesinado se ve forzado a complementar sus ingresos a través del trabajo asalariado y una variedad de actividades adicionales sean estas ocasionales o estacionales. No obstante, ellos no están en condiciones de abandonar su agricultura de subsistencia, pero tampoco pueden mejorarla ya sea aumentando sus parcelas o incrementando su productividad (cf. Murmis 1980: 32). Por supuesto que, en último término, esta vía puede conducir a la "vía prusiana", pero hay una considerable evidencia como para decir que el "campesinado semiproletarizado" es algo más que un fenómeno transicional. En varios países la reproducción de tales productores ha sido bastante estable e institucionalizada (patrones migratorios estacionales más o menos definidos, etc.). El ingreso combinado de la agricultura campesina y del trabajo asalariado permite la reproducción continua de las unidades domésticas semiproletarias, e incluso en ciertas ocasiones, un mejoramiento de sus condiciones de vida (11). Sin embargo, y porque esta vía de transformación pone mucha tensión sobre la unidad doméstica como unidad de producción, (12) muy a menudo la agricultura campesina se vuelve una actividad meramente subsidiaria que es mantenida por las mujeres, los niños y los ancianos. Otras actividades complementarias como puede ser la artesanía, que no

significa el ausentamiento periódico de alguno de los miembros de la familia, ofrecen mejores posibilidades para la mantención de la unidad doméstica como unidad básica de producción.

Esto nos lleva a la consideración de una sexta vía de desarrollo. Para entender su curso tendremos que recordar que nuestro punto de partida es el "campesino medio" típico, cuya producción familiar no está especializada y que incluye dentro de la misma unidad tanto la producción de mercancías como de valores de uso para el consumo directo. Este campesino "clásico" se dedica no sólo a la agricultura sino también a la artesanía, al pequeño comercio y a los servicios; es decir, que cada día de su vida, el (la) campesino (a) trabaja en actividades muy diversas. Por ejemplo, un campesino típico de la Sierra ecuatoriana cultiva su lote familiar, se encarga de los animales, fabrica y repara las herramientas domésticas, trabaja para el terrateniente, participa en las mingas, hila y tiñe la lana, teje ponchos o produce algún otro artículo, vende los productos de la familia en el mercado, compra alimentos y otros bienes, ayuda a su compadre, presta algún dinero a otro, o pide prestado de un tercero, etc. Así, en la medida que se desarrolla la división social del trabajo y que su participación en el mercado se incrementa para lograr sobrevivir, dichas familias pueden considerar varias actividades en las cuales especializarse. El incrementar la producción agrícola o vender más fuerza de trabajo son solamente dos de las posibilidades lógicas; otras incluyen su especialización en actividades artesanales o comerciales, tendiendo aquellos que se especializan en esta última, a convertirse en comerciantes.

En cambio, para los que se especializan en la artesanía existe la posibilidad de mantener la producción doméstica ya sea como campesinos-artesanos o únicamente como pro-

ductores de bienes manufacturados. En este último caso, la transformación es similar a aquella del campesino que se convierte en "farmer", con la diferencia de que la especialización no ocurre en la agricultura sino en el sector manufacturero. Esta vía de desarrollo se da sin la formación de clases, pues no implica la disolución de la producción doméstica sino más bien una reasignación de recursos de la agricultura hacia la industria y, paralelamente, una transformación del campesino en productor simple de mercancías.

En el caso de los campesinos-artesanos la especialización queda incompleta; no se convierten en productores simples de mercancías pero retienen su producción agrícola para su uso familiar. Al mismo tiempo, no se diferencian en capitalistas y trabajadores asalariados pero mantienen a la unidad doméstica como unidad básica de producción. De esta manera, esta vía permite a los productores, la mantención de sus unidades de producción como su específica combinación de actividades la cual ha caracterizado históricamente la forma de vida clásica del campesinado.

Es esta última vía de desarrollo el objeto de nuestro estudio. En particular, analizaremos las condiciones bajo las cuales el campesinado puede persistir frente a la expansión capitalista, conservando tanto a la unidad doméstica como unidad básica de producción, como a la clásica combinación entre agricultura y artesanía.

Aún cuando la mayoría de los autores que tratan la transformación del campesinado reconocen la importancia de la artesanía para dichos productores, la vía específica mediante la cual han sobrevivido los campesinos-artesanos no ha sido explorada sistemáticamente. En el caso latinoamericano en general, y en el ecuatoriano en particular, la diferenciación, la "vía Prusiana", las formas cooperativas de pro-

ducción campesina y la vía que lleva a la “semi-proletarización” de los campesinos, han sido los temas más investigados (13). Son pocos los estudios que se han hecho sobre la reproducción y transformación del campesino-artesano (14). A continuación, intentaremos realizar una contribución al mejor entendimiento de las múltiples vías que siguen los campesinos una vez que se ven incorporados al mercado.

1.4. Persistencia y transformación de los campesinos-artesanos

Las características generales de la producción campesina pueden ser aplicadas también a los campesinos-artesanos. Con respecto a sus relaciones sociales y a su integración a la economía ampliada es posible distinguir entre la situación de los productores como agricultores por un lado y como artesanos, por otro. Como agricultores mantienen relaciones sociales no capitalistas con los terratenientes, otros campesinos y/o la “comunidad”; así es como pagan una renta pre-capitalista para renovar su posibilidad de acceso a la tierra que no es de su propiedad, participan en relaciones de intercambio, recíprocas y no recíprocas, con otros campesinos y, finalmente, toman parte en actividades comunales. Además, asignan parte de sus recursos a la producción para autoconsumo, en tanto que su reproducción está sólo parcialmente mediada por el mercado, pudiendo persistir sin necesidad absoluta de mejorar sus fuerzas productivas. La posibilidad de consumir el producto de su trabajo dentro de su propia unidad doméstica les permite retener una parte de sus recursos del mercado, protegiéndose de esta manera de la competencia.

Como artesanos, también pueden mantener relaciones que no sean mediadas por el mercado (15). En general, la ar-

tesanía está mucho más mercantilizada que su agricultura puesto que al penetrar las relaciones de mercado a la producción doméstica, éstas tienden a afectar primero a la artesanía y de manera mucho más profunda que a la agricultura. Por una parte, los medios de producción de este sector son bienes muebles y no están limitados de manera natural. Por otra, la capacidad que tiene la unidad familiar de consumir de sus propias artesanías es muy limitada por lo que, aparte de un consumo doméstico ocasional, los productos deben ser intercambiados antes de que su valor de uso pueda ser consumido por los productores. En otras palabras, como artesanos producen mercancías y esto significa que ellos deben competir en el mercado. La estrategia clásica del campesinado de retener cierta cantidad de productos agrícolas para consumirlas dentro de la unidad doméstica, no puede ser aplicada para proteger su artesanía. En otras palabras, para que la artesanía rinda un ingreso complementario, los campesinos tienen que dirigir estas actividades hacia el mercado.

De esta manera, lo que distingue a los campesinos-artesanos de otros campesinos es su forma particular de participación en el mercado. En este caso, en vez de vender su fuerza de trabajo no dedicada a su propia producción agrícola, la asignan también a la producción doméstica, esta vez manufacturera, vendiendo los productos que resultan de su trabajo. Al igual que todos los campesinos, su unidad de producción continúa siendo la unidad doméstica. Sin embargo, ellos no solamente se dedican a la agricultura donde sus fuerzas productivas están limitadas por el tamaño de la explotación familiar, sino también a las actividades manufactureras, las cuales no son afectadas directamente por la estructura agraria pre-existente. Esto trae consigo una serie de ventajas. En primer lugar, las actividades artesanales se realizan en la misma unidad doméstica, por lo que los campesinos no están forzados a descuidar su agricultura como

es el caso de aquellos que laboran como trabajadores asalariados estacionales. En segundo lugar, el destinar la producción doméstica para dos sectores al mismo tiempo les permite una mejor utilización de la capacidad de trabajo de la familia; incluso fracciones ínfimas de tiempo de trabajo pueden ser utilizadas productivamente. La artesanía puede ser adaptada a las variaciones del trabajo agrícola y, además, los niños y los ancianos pueden también dedicarse a estas tareas. De esta manera, la familia puede incrementar su jornada no solamente en la agricultura sino también en la artesanía. En tercer lugar, la ausencia de la "ganancia capitalista" como un requisito estructural para la reproducción, se aplica a ambas esferas de actividad, lo que le otorga al campesino-artesano una ventaja en la competencia con los productores capitalistas que no logran incrementar considerablemente su productividad. Además, y en la medida que la unidad de producción es independiente en ambas esferas de actividad, los campesinos-artesanos están en condiciones de apropiarse de todo el valor generado por su trabajo. En principio, ellos están en mejores condiciones que aquellos campesinos que complementan sus ingresos agrícolas a través del trabajo asalariado (16).

En síntesis, la combinación de agricultura campesina y artesanía refuerza algunas de las ventajas de la producción doméstica; sin embargo, sus desventajas también son reforzadas. En especial, la fuerza de trabajo de los campesinos-artesanos es limitada y poco especializada. Sus medios de producción, al igual que sus procesos de trabajo, tienen que ser suficientemente simples como para ser manejados por los miembros de la unidad doméstica. Estas características estructurales colocan límites al desarrollo de las fuerzas productivas en la artesanía, lo cual se manifiesta claramente cuando los campesinos-artesanos tienen que competir con productores capitalistas, quienes han desarrollado sus fuer-

zas productivas en el sector manufacturero más que en los otros sectores de la economía. En general, la brecha de productividad entre los artesanos y la industria capitalista es mucho mayor que entre los campesinos y la agricultura capitalista.

Pareciera entonces que el dedicarse a la artesanía como complemento de la agricultura es la peor de todas las "soluciones" en términos de la sobrevivencia del campesinado. No solamente se ven forzados a competir en el mercado, sino que — como artesanos — tienen que enfrentarse a un oponente que es mucho más productivo que aquel que enfrenta el campesino que vende sus productos agrícolas. En realidad, aún cuando ellos estuvieran en condiciones de evitar toda explotación, su producción y su ingreso podrían ser demasiado bajo como para que puedan sobrevivir. Muchos artesanos han aprendido esto a partir de su propia experiencia. Con la llegada al mercado de los productos de fábrica éstos han perdido los ingresos complementarios que obtenían a través de la artesanía viéndose forzados a vender su fuerza de trabajo (17); alfareros, ladrilleros, hilanderos, tejedores y muchos otros artesanos han seguido este camino. Sin embargo, en el Ecuador, como en muchos otros países latinoamericanos, los campesinos-artesanos persisten en cantidades importantes (18).

Para entender cómo éstos pueden subsistir frente a la expansión capitalista necesitamos explicar la persistencia tanto de la agricultura campesina como de la artesanía, estudiando los mecanismos que permiten la existencia de unidades de producción relativamente poco especializadas. En este contexto es posible seguir dos líneas de argumentación: la primera supone que los campesinos están en condiciones de competir con otros tipos de productores debido a que utilizan de manera más eficiente sus recursos y/o porque tienen

ventajas estructurales y habilidades específicas que les permiten ampliar su faena. En el caso de que sus competidores utilicen técnicas más productivas, esta argumentación supone que las ventajas competitivas de los artesanos son suficientemente importantes como para compensar sus desventajas debidas a su baja productividad. La segunda línea de argumentación no está encaminada por el lado de la competitividad de los campesinos sino que más bien se basa en su capacidad para minimizar la explotación y proteger sus recursos frente a las fuerzas de la competencia. Como hemos visto previamente, este argumento es posible de aplicar solamente a su agricultura puesto que sus artesanías, para cumplir su función como fuentes de ingresos complementarios, deben estar orientadas hacia el mercado.

Los campesinos-artesanos que no están en condiciones de reproducir todos los elementos y relaciones sociales que caracterizan su forma de producción se transforman en otro tipo de productores, aunque no obstante, hay varias vías de transformación. Ellos pueden fracasar ya sea como agricultores o como artesanos, o como ambos a la vez. Para el caso de que fracasen como agricultores es posible adelantar dos posibles razones: pueden perder sus tierras por parcelaciones que se han llevado a cabo debido a la presión demográfica o a cualquier otra razón (venta, expulsión, etc.), o porque encuentran que es más económico abandonar la agricultura y comprar sus alimentos en el mercado. Si aún se mantienen como artesanos se transforman en productores simples de mercancías industriales, y su destino empieza a depender exclusivamente de su capacidad para competir en el mercado; en este caso se mantiene a la unidad doméstica como unidad de producción.

Por otro lado, si no están en condiciones de mantenerse como artesanos, se transforman ya sea en trabajadores a do-

micilio que dependen de otros productores (o comerciantes) en términos de sus medios de producción, o, alternativamente, en trabajadores asalariados. En el primer caso, la unidad doméstica se ve debilitada como unidad de producción; en tanto que en el segundo es disuelta. Aquellos que fracasan en ambas ramas — esto es como agricultores y como artesanos — sólo tienen su fuerza de trabajo para vender, transformándose así en proletarios.

En cuanto a la “transformación positiva” se pueden distinguir también diferentes vías. Así, un artesano puede estar en condiciones de expandir su explotación, (esto puede ser a través de la utilización de los ingresos generados por su artesanía o debido a una reforma agraria) incrementando de esta forma su producción agrícola o incluso llegando a transformarse en un productor simple o capitalista de mercancías. Otros, pueden expandir su artesanía, ya sea mediante la introducción de nuevos medios de producción, reorganizando el proceso de trabajo y/o contratando obreros asalariados o trabajadores a domicilio. En este caso, la unidad doméstica se transforma en una empresa capitalista en la que predomina el trabajo asalariado y en donde la riqueza se transforma continuamente en capital. El que tales productores abandonen o no su agricultura, dependerá de las posibilidades que tengan para que sus tierras sirvan ya sea como inversión especulativa o como medio de adaptar las relaciones sociales tradicionales a los nuevos requerimientos de la empresa.

En el Ecuador, la transformación de los artesanos, ya sean rurales o urbanos, ha sido largamente esperada (Salinas 1954; Saad 1968). A comienzos de los años 60 se estimaba que “un trabajador industrial reemplaza a cinco o seis artesanos productores de un determinado producto” (Bottomley 1965: 195; SRI 1963). Desde entonces el proceso de industrialización ha crecido enormemente, y la introducción

de tecnología avanzada ha incrementado este factor de desplazamiento teórico. No obstante, y a pesar de ello, los artesanos urbanos y rurales todavía persisten y de acuerdo con estadísticas oficiales su número se ha incrementado durante las dos últimas décadas. La Junta Nacional de Planificación estimaba que para 1978 había más de 225.000 artesanos activos en el país (JUNAPLA 1979a: 14). Dos tercios de estos productores trabajan en sus casas mientras que los restantes laboran en pequeños talleres (cf. también PREALC 1976: cuadro 58). En conjunto estos productores representan casi el 70% de la fuerza de trabajo del sector manufacturero del Ecuador. Dado el hecho de que en muchas familias artesanas las mujeres y los niños (que no son incluidos en las estadísticas) juegan un importante papel en lo económico, podemos pensar que estas cifras representan una subestimación. Actualmente no caben dudas acerca de la persistencia de los artesanos, tanto urbanos como campesinos; sin embargo la información censal también nos indica que ha habido un claro proceso de proletarización dentro del sector manufacturero. Entre 1962 y 1974 el número de trabajadores por cuenta propia que trabajan en dicho sector se redujo en casi el 13%, mientras que la participación de los trabajadores familiares no remunerados se redujo en el 5%. Por otro lado, el número de trabajadores asalariados y empleados creció, en el mismo período, en un 27% (INEC, Censos de Población 1962; 1974). Dichos datos nos muestran que hay dos fuentes de oferta de mano de obra para la industria capitalista: los artesanos que abandonan su producción independiente y los trabajadores que llegan al sector manufacturero provenientes de otros sectores de la economía, especialmente de la agricultura. Además, debemos anotar que la proletarización no sólo ocurre como resultado de la expansión de las grandes empresas, sino también debido al desarrollo de las relaciones capitalistas de producción entre los mismos artesanos y a la emergencia de industrias de pequeña escala

micilio que dependen de otros productores (o comerciantes) en términos de sus medios de producción, o, alternativamente, en trabajadores asalariados. En el primer caso, la unidad doméstica se ve debilitada como unidad de producción; en tanto que en el segundo es disuelta. Aquellos que fracasan en ambas ramas — esto es como agricultores y como artesanos — sólo tienen su fuerza de trabajo para vender, transformándose así en proletarios.

En cuanto a la “transformación positiva” se pueden distinguir también diferentes vías. Así, un artesano puede estar en condiciones de expandir su explotación, (esto puede ser a través de la utilización de los ingresos generados por su artesanía o debido a una reforma agraria) incrementando de esta forma su producción agrícola o incluso llegando a transformarse en un productor simple o capitalista de mercancías. Otros, pueden expandir su artesanía, ya sea mediante la introducción de nuevos medios de producción, reorganizando el proceso de trabajo y/o contratando obreros asalariados o trabajadores a domicilio. En este caso, la unidad doméstica se transforma en una empresa capitalista en la que predomina el trabajo asalariado y en donde la riqueza se transforma continuamente en capital. El que tales productores abandonen o no su agricultura, dependerá de las posibilidades que tengan para que sus tierras sirvan ya sea como inversión especulativa o como medio de adaptar las relaciones sociales tradicionales a los nuevos requerimientos de la empresa.

En el Ecuador, la transformación de los artesanos, ya sean rurales o urbanos, ha sido largamente esperada (Salinas 1954; Saad 1968). A comienzos de los años 60 se estimaba que “un trabajador industrial reemplaza a cinco o seis artesanos productores de un determinado producto” (Bottomley 1965: 195; SRI 1963). Desde entonces el proceso de industrialización ha crecido enormemente, y la introducción

de tecnología avanzada ha incrementado este factor de desplazamiento teórico. No obstante, y a pesar de ello, los artesanos urbanos y rurales todavía persisten y de acuerdo con estadísticas oficiales su número se ha incrementado durante las dos últimas décadas. La Junta Nacional de Planificación estimaba que para 1978 había más de 225.000 artesanos activos en el país (JUNAPLA 1979a: 14). Dos tercios de estos productores trabajan en sus casas mientras que los restantes laboran en pequeños talleres (cf. también PREALC 1976: cuadro 58). En conjunto estos productores representan casi el 70% de la fuerza de trabajo del sector manufacturero del Ecuador. Dado el hecho de que en muchas familias artesanas las mujeres y los niños (que no son incluidos en las estadísticas) juegan un importante papel en lo económico, podemos pensar que estas cifras representan una subestimación. Actualmente no caben dudas acerca de la persistencia de los artesanos, tanto urbanos como campesinos; sin embargo la información censal también nos indica que ha habido un claro proceso de proletarización dentro del sector manufacturero. Entre 1962 y 1974 el número de trabajadores por cuenta propia que trabajan en dicho sector se redujo en casi el 13%, mientras que la participación de los trabajadores familiares no remunerados se redujo en el 5%. Por otro lado, el número de trabajadores asalariados y empleados creció, en el mismo período, en un 27% (INEC, Censos de Población 1962; 1974). Dichos datos nos muestran que hay dos fuentes de oferta de mano de obra para la industria capitalista: los artesanos que abandonan su producción independiente y los trabajadores que llegan al sector manufacturero provenientes de otros sectores de la economía, especialmente de la agricultura. Además, debemos anotar que la proletarización no sólo ocurre como resultado de la expansión de las grandes empresas, sino también debido al desarrollo de las relaciones capitalistas de producción entre los mismos artesanos y a la emergencia de industrias de pequeña escala

(cf. también CONADE-ILDIS 1980).

Así en el caso del Ecuador observamos una masa de artesanos que han sido desplazados, en parte por la expansión de las relaciones capitalistas de producción (tanto desde dentro de ellos como desde afuera), y en parte, se han mantenido a pesar de dicho desarrollo. Además, mientras algunos artesanos son desplazados por la producción capitalista, otros se trasladan hacia nuevas ramas donde se mantienen como productores familiares. Pareciera que para ellos el capitalismo, debido a lo desigual de su desarrollo, otorga las condiciones para su persistencia. En otras palabras, algunos artesanos persisten porque no tienen que competir con los productores capitalistas, sino que están en condiciones de ofrecer mercancías cuya producción no es rentable para el capital. Por tanto, es posible concebir que en la medida que el desarrollo capitalista traiga consigo la expansión del mercado, pueda mejorar antes que empeorar las condiciones para la reproducción de los productores no capitalistas (Le Brun & Gerry 1975). Sin embargo, para que esta línea de pensamiento brinde una explicación adecuada respecto a la persistencia de los campesinos-artesanos, es necesario mostrar por qué el capital no penetra en ciertas ramas de producción. Aparte de las consideraciones relacionadas con la rentabilidad económica, puede haber otras razones tanto políticas como técnicas que nos expliquen esto. Además, es posible que por diferentes razones, los productores capitalistas estén en condiciones de mantener altos sus precios, y de allí tanto obtener una elevada tasa de ganancia, como permitir la presencia y persistencia de los artesanos que producen para el mismo mercado.

En nuestro intento por explicar la persistencia y transformación de los campesinos-artesanos deberemos evitar, por un lado, los supuestos populistas, en el sentido de que

tales productores sobreviven porque se encuentran aislados del mercado y, por otro, el supuesto Leninista de que la integración al mercado conduce automáticamente a la disolución completa de todas las formas de producción no capitalista. Esto no quiere decir que estemos planteando que en el Ecuador no se haya producido un proceso de proletarianización dentro del artesanado; ni tampoco estamos negando que los campesinos se encuentren integrados al mercado. Por el contrario, creemos que ambos procesos están teniendo lugar. Sin embargo, dada la persistencia de un gran número de productores domésticos, tendremos que tomar a la mercantilización como nuestro principal **explanans**. La proletarianización no es más que uno de los resultados específicos del proceso de integración al mercado. La mantención de la producción doméstica sin que se dé la formación de clases es otro de los resultados posibles. Además, hay varias vías para el proceso de proletarianización y otras tantas que permiten la sobrevivencia de la producción doméstica. Finalmente, no debemos esperar una transformación general que sea unilineal sino más bien admitir la posibilidad de que diferentes productores se muevan en diferentes direcciones. Así habrá ramas en las que la producción doméstica se mantiene dominante y aún refuerza su posición, ya sea aumentando la cantidad de unidades de producción y/o su producto total, mientras que, en otras ramas, algunos productores pueden enfrentar la ruina y trasladarse a otros sectores, en tanto que otros, se mantienen sin abandonar su forma de producción. En otras aún, puede haber cierta diferenciación y proletarianización, sin que ocurra la transferencia de fuerza de trabajo hacia otros campos de actividad. Finalmente, puede haber otras en que la situación sea la misma que en la economía en su conjunto; o sea que todos estos procesos están combinados llevándonos hacia patrones de desarrollo socio-económico mucho más complejos.

(cf. también CONADE-ILDIS 1980).

Así en el caso del Ecuador observamos una masa de artesanos que han sido desplazados, en parte por la expansión de las relaciones capitalistas de producción (tanto desde dentro de ellos como desde afuera), y en parte, se han mantenido a pesar de dicho desarrollo. Además, mientras algunos artesanos son desplazados por la producción capitalista, otros se trasladan hacia nuevas ramas donde se mantienen como productores familiares. Pareciera que para ellos el capitalismo, debido a lo desigual de su desarrollo, otorga las condiciones para su persistencia. En otras palabras, algunos artesanos persisten porque no tienen que competir con los productores capitalistas, sino que están en condiciones de ofrecer mercancías cuya producción no es rentable para el capital. Por tanto, es posible concebir que en la medida que el desarrollo capitalista traiga consigo la expansión del mercado, pueda mejorar antes que empeorar las condiciones para la reproducción de los productores no capitalistas (Le Brun & Gerry 1975). Sin embargo, para que esta línea de pensamiento brinde una explicación adecuada respecto a la persistencia de los campesinos-artesanos, es necesario mostrar por qué el capital no penetra en ciertas ramas de producción. Aparte de las consideraciones relacionadas con la rentabilidad económica, puede haber otras razones tanto políticas como técnicas que nos expliquen esto. Además, es posible que por diferentes razones, los productores capitalistas estén en condiciones de mantener altos sus precios, y de allí tanto obtener una elevada tasa de ganancia, como permitir la presencia y persistencia de los artesanos que producen para el mismo mercado.

En nuestro intento por explicar la persistencia y transformación de los campesinos-artesanos deberemos evitar, por un lado, los supuestos populistas, en el sentido de que

tales productores sobreviven porque se encuentran aislados del mercado y, por otro, el supuesto Leninista de que la integración al mercado conduce automáticamente a la disolución completa de todas las formas de producción no capitalista. Esto no quiere decir que estemos planteando que en el Ecuador no se haya producido un proceso de proletarianización dentro del artesanado; ni tampoco estamos negando que los campesinos se encuentren integrados al mercado. Por el contrario, creemos que ambos procesos están teniendo lugar. Sin embargo, dada la persistencia de un gran número de productores domésticos, tendremos que tomar a la mercantilización como nuestro principal explanans. La proletarianización no es más que uno de los resultados específicos del proceso de integración al mercado. La mantención de la producción doméstica sin que se dé la formación de clases es otro de los resultados posibles. Además, hay varias vías para el proceso de proletarianización y otras tantas que permiten la sobrevivencia de la producción doméstica. Finalmente, no debemos esperar una transformación general que sea unilineal sino más bien admitir la posibilidad de que diferentes productores se muevan en diferentes direcciones. Así habrá ramas en las que la producción doméstica se mantiene dominante y aún refuerza su posición, ya sea aumentando la cantidad de unidades de producción y/o su producto total, mientras que, en otras ramas, algunos productores pueden enfrentar la ruina y trasladarse a otros sectores, en tanto que otros se mantienen sin abandonar su forma de producción. En otras aún, puede haber cierta diferenciación y proletarianización, sin que ocurra la transferencia de fuerza de trabajo hacia otros campos de actividad. Finalmente, puede haber otras en que la situación sea la misma que en la economía en su conjunto; o sea que todos estos procesos están combinados llevándonos hacia patrones de desarrollo socio-económico mucho más complejos.

En síntesis, creemos que la expansión de las relaciones mercantiles afecta de manera diferencial a los distintos productores y, en lo que sigue, trataremos de especificar las condiciones bajo las cuales se mantienen y/o transforman los campesinos-artesanos de Otavalo.

Capítulo Dos

ANTECEDENTES HISTORICOS

La cultura textil de los Otavaleños se remota al comienzo de la historia de los indios andinos. Antes de la Conquista, y antes de la llegada de los Incas, los Otavaleños y otros indígenas de otras tribus del Ecuador tejían mantas y frazadas con el algodón que obtenían del comercio con gentes de la jungla amazónica. (Buitrón & Collier 1949: 163)

No es el objetivo de este estudio el entregar una historia detallada del campesinado otavaleño, por tanto nos concentraremos en aquellos aspectos que son necesarios para entender el Otavalo de nuestros días. En especial, estamos interesados en los orígenes históricos de su estructura social y en las relaciones del campesinado con la tierra, otros medios de producción y el mercado. En síntesis, estamos tratando de encontrar en la historia algunos elementos que nos permitan explicar por qué, de entre todos los campesinos de la Sierra ecuatoriana, son los Otavaleños los que han tenido mejor éxito en la mantención de su producción textil tradicional, adaptándose a los nuevos requerimientos del mercado. En dicha discusión nos limitaremos solamente a los períodos Colonial y Post-Colonial. Aquellos lectores que estén interesados en la historia pre-Colonial pueden consultar los trabajos de Alfred Metraux (1975), John Murra (1944, 1962, 1975), Udo Oberem (1980), Fernando Plaza (1976) y Frank Salomon (1978, 1978a, 1980), todos los cuales han estu-

diado este tema con gran profundidad.

2.1. El Período Colonial

Los españoles conquistaron lo que es hoy Ecuador en 1534, sólo alrededor de cuarenta años después de que los Incas habían establecido su reinado. Fundaron Quito en el mismo año y de inmediato comenzaron con la reorganización de la sociedad y la redistribución de sus recursos de acuerdo a sus propios requerimientos. Sin embargo, y a diferencia de los conquistadores del Perú, éstos se vieron bastante defraudados en su búsqueda de oro y plata; todo lo que encontraron en la Sierra ecuatoriana fue una economía agraria con una densidad de población relativamente alta. Los españoles no estaban satisfechos con la sola apropiación del excedente producido por la sociedad que habían conquistado. Para ellos la riqueza y el status social estaba en la acumulación y consumo de artículos europeos; pero para participar en el comercio transatlántico tenían que tener algunos bienes exportables. Dado que estaban muy lejos de la región minera del Perú no era posible exportar hacia allí productos agrícolas, por tanto su única posibilidad era producir bienes que no fueran perecibles, fáciles de transportar y que se vendieran por un precio suficientemente alto como para que se pudiera obtener una cierta ganancia neta. La producción de telas era para esa época la mejor opción. La población indígena era especialmente hábil en este oficio y además había una gran demanda de telas tanto desde las minas del Perú como de la Nueva Granada.

Antes que los españoles, los Incas habían llegado a la misma conclusión. Así, conservando las relaciones preexistentes entre los campesinos y sus jefes locales, recolectaban tributos tanto en trabajo — a ser realizados en las tierras del Inca (Estado) y en las tierras del sol (autoridad reli-

giosa) — como en telas. En retribución les permitían a los campesinos tener sus propios cultivos en el *ayllu* o tierras comunales, y fabricar sus propias telas de lana o de algodón cultivado en dichas tierras. De esta manera llegaban al Estado Inca alimentos y telas que servían para el mantenimiento de la crecida élite administrativa, militar y religiosa. Las telas finas eran también objeto de gran prestigio y, como tales, utilizadas frecuentemente para reforzar y aumentar el poder político (cf. Murra 1962, 1975).

Testigos oculares de la invasión española relataron que “había tantas telas de algodón y lana que parecía (...) que muchos barcos podían ser llenados con ellas” (citado en Murra 1962: 717). Sin embargo, los nuevos conquistadores no se contentaron tan fácilmente; muchas telas deberían producirse para poder satisfacer, a través del comercio internacional, su insaciable apetito por bienes europeos. Así es como a mediados del siglo XVI los españoles comenzaron a reorganizar la sociedad campesina convirtiéndola finalmente a la Real Audiencia de Quito en la “galera de Sud América”. El control sobre la tierra, el control político sobre las fuerza de trabajo y la violencia fueron las bases sobre las que se construyó esta economía de exportación. Veamos cómo los españoles lograron esta transformación.

Inmediatamente después de la conquista, los nuevos señores comenzaron a fundar ciudades, villas y asentamientos, a partir de los que establecieron una firme red de dominación política. Para fines de 1536 habían fundado Quito, Portoviejo, Guayaquil y Pasto y, posteriormente, muchas otras ciudades y puertos estratégicos (Reyes 1938: 281ss.). En la medida que las nuevas colonias fueron quedando bajo su control, se subdividieron en Virreinos, Reales Audiencias, Corregimientos y otras categorías administrativas. La Real Audiencia de Quito se estableció en 1563 como parte del Virreinato del Perú (establecido en 1543).

Paralelamente a esta organización administrativa los españoles comenzaron a redistribuir la tierra. En primer lugar fueron concedidas sólo pequeñas explotaciones: solares dentro y cerca de las ciudades, estancias de alrededor de 160 Hás. para la crianza de ganado, y tierras de sembradura para cultivos (cf. Anónimo 1573: 86ss.; Schottelius 1535/36; Reyes 1938: 319ss.; Vargas 1957: 76ss.). Por supuesto, las grandes haciendas, que en el Ecuador moderno son la principal característica de la estructura agraria, no fueron consolidadas hasta los siglos XVII y XVIII y su origen no estuvo en la entrega de tierras sino en las encomiendas (esto es, en la asignación a algunos conquistadores españoles de una parte de la población indígena para su protección y catequización). En retribución a sus servicios, se les otorgaba a los encomenderos el derecho a recolectar tributos de los indios de su encomienda. La concesión de este beneficio fue un importante medio para expandir el control político sobre los indios y para consolidar el poder entre los mismos españoles. Aún cuando la Corona otorgaba estos derechos sólo por un tiempo limitado y bajo condiciones muy específicas, los encomenderos muy pronto evadieron la legislación real; acumulando sus primeras fortunas a partir de la recolección de tributos. Con éstas adquirían sus derechos sobre la tierra adyacente a las parcialidades de sus encomendados, poniendo de esta manera las bases para el establecimiento de los latifundios, fundados en la extracción de trabajo y tierra a los indígenas.

Hasta 1573 Otavalo se había convertido en una de las encomiendas más grandes y rentables, rindiendo alrededor de 3.500 pesos al año por concepto de tributos. Rodrigo de Salazar, su encomendero, se encontraba entre los dos hombres más ricos de la Real Audiencia (Anónimo 1573: 80) y además era considerado como uno de los más violentos y abusadores. Como muchos otros encomenderos, Salazar no

se contentaba sólo con la recolección de los tributos de los más de tres mil indígenas adultos que se le habían asignado. Al contrario, estableció un obraje que, a partir del trabajo forzado, producía telas de lana de sus rebaños. La pacería de ovejas y la producción de textiles fueron actividades de gran éxito en la Sierra ecuatoriana (1), por lo que los obrajes se convirtieron muy pronto en un soporte central de la economía colonial, puesto que a partir de ellos se producía exactamente lo que necesitaban los españoles: bienes exportables que pudieran rendirles lo suficiente como para pagar los tributos a la Corona e importar productos de lujo, tanto del Perú como de Europa.

Así, para fines del siglo XVII, había en la Real Audiencia al menos 80 obrajes y alrededor de 100 obrajuelos con un total de más de diez mil trabajadores indígenas (2), produciendo telas cuyo valor superaba el millón de pesos anuales (3) (Tyrrer 1976: 104). "Quito embarcaba sus productos hacia todo el Virreinato del Perú; desde Panamá y Cartagena por el Norte hasta Chile y Charcas por el Sur" (Phelan 1967: 68). La mayoría de los ciudadanos más prominentes eran propietarios de obrajes y toda la sociedad colonial empezó a depender de esta industria; esto incluía a la iglesia dado que la mayoría de las órdenes religiosas criaban ovejas en las encomiendas que les habían sido otorgadas y también operaban sus propios obrajes (cf. Tyrrer 1976: 321).

Ese auge de la economía colonial se basaba en la gran cantidad de mano de obra indígena (4); sin embargo "nunca hubo proletariado en el sentido moderno de la palabra" (Tyrrer 1976: 106). La mayoría de los indios seguían siendo campesinos y generaban toda o buena parte de sus alimentos a partir de su propia agricultura. Así, cuando se cerraron los obrajes a fines del siglo XVIII, ellos simplemente retornaron a su producción de subsistencia. Aún más, muchos de

ellos, especialmente los campesinos de Otavalo, siguieron produciendo telas tanto para su propio consumo como para el mercado.

2.1.1. Los obrajes de Otavalo

Para fines de 1670 el Corregimiento de Otavalo se extendía de Guayllabamba hasta Tulcán; su corregidor, Sancho de Paz Ponce de León, alababa la fertilidad de la tierra, la belleza de sus lagos y montañas y la extensión de sus pasturas. En ellas se cultivaban en grandes cantidades maíz, trigo, cebada, papas, fréjoles y otras verduras; el algodón y la coca se cultivaban en los valles de Mira y había también grandes rebaños de ovejas y en general de ganado. Los indígenas, aparte de su agricultura de subsistencia, se dedicaban al comercio y a la producción de mantas de algodón, las que vendían para pagar sus tributos (Ponce de León 1582). Dentro de los límites de este corregimiento había varias encomiendas, pero la de Otavalo era claramente la más importante pues incluía a siete aldeas: Sarance que hoy es Otavalo, San Pablo de la Laguna, Cotacache, Tontaqui, Urcoqui, Tumbabiro e Inta, perteneciendo todas ellas a la encomienda de Rodrigo de Salazar (Ponce de León 1582: 105).

Salazar era dueño de grandes rebaños de ovejas (5), a partir de las cuales se obtenía la lana que proveía al obraje comunal establecido en Otavalo. Las ovejas y los indígenas, a quienes explotaba despiadadamente fueron la base de su fortuna (6). Cuando él murió, en 1580, sin haber heredero, su encomienda permaneció vacante (Vargas 1957: 128) pasando posteriormente a la Corona. Así, en vez de ser entregada a un nuevo encomendero, la encomienda de Otavalo fue reservada como tributaria directa a la Corona y puesta bajo el control del Estado (Salomon 1973: 481). Esto marca el comienzo de la relativamente buena fortuna de los indígenas otavaleños durante el período colonial.

Por supuesto el hecho de que los otavaleños estuvieran directamente bajo el control de la administración colonial, no significaba que no estuvieran expuestos a la explotación; sin embargo esta era menos sistemática y el excedente de su trabajo no era fácilmente concentrado en las manos de un solo encomendero. Más tarde, en la década del 1620, además tuvieron la suerte de ser uno de los casos dentro del programa de reformas auspiciados por el Presidente Antonio Morga.

Después de la muerte de Salazar, Otavalo cayó en las manos de una serie de administradores, bajo cuyo manejo corrupto los tributos provenientes del obraje comenzaron a declinar muy pronto. Ellos forzaban a los indígenas a producir más, mediante la introducción de trabajadores “voluntarios” para incrementar adicionalmente la producción; sin embargo, evadían de manera constante la transferencia del tributo. En 1605 los corregidores de Otavalo y de otras regiones fueron castigados por maltratar a los trabajadores de los obrajes y por retener los salarios que les pertenecían (Landázuri Soto 1959: 28). En 1608, treinta mil pesos correspondientes al pago de tributos quedaron sin pagar y, en un intento por recuperar al menos una parte de la deuda, el obraje de Otavalo fue arrendado por una renta fija (Pérez 1947: 185). Una vez más los indígenas fueron obligados a trabajar más. Ya en 1602 los administradores habían logrado que la Real Audiencia les asignara una cuota adicional de ciento cincuenta niños, cuyas edades fluctuaban entre nueve y diecisiete años, y que eran llamados **aprendices**. En 1613 fue fundado otro obraje de la Corona en Peguche al que se le asignó trescientos indios mitayos y que fue arrendado al mejor postor (Pérez 1947: 185); sin embargo para 1615, y debido al mal manejo y a la corrupción imperante en el obraje de Otavalo, los tributos atrasados superaban los cien mil pesos. (Phelan 1967: 74). Las deudas se incrementaron de año

en año, lo mismo que la crueldad en el tratamiento de los trabajadores. Las numerosas cartas oficiales, investigaciones y órdenes ilustran las diversas formas en que los indígenas eran sometidos a abusos. Ellos eran forzados a trabajar jornadas más largas que lo que permitía la Ley; recibían alimentos malos e insuficientes en cantidad y muchos se enfermaban e incluso morían en los mismos talleres. En algunos casos incluso eran obligados a comprar sus alimentos a los propietarios de los obrajes o en las tiendas de la administración; muchos se encontraban endeudados debido a que no les pagaban su salario, por lo cual les era expropiada la tierra y se les encerraba en el obraje que en este caso servía como prisión del deudor. El trabajo de los niños y los golpes eran cosa común en los obrajes (Landázuri Soto 1959; Phelan 1967). No es sorprendente entonces que muchos indígenas abandonaran sus caseríos y huyeran hacia las montañas o la selva (Landázuri Soto 1959: 95).

2.1.2. El programa de reformas de Otavalo

En 1620 el entonces Presidente de la Audiencia, el Dr. Morga, diseñó un programa de reformas destinado a recuperar la rentabilidad del obraje de Otavalo en términos de los ingresos estatales y, paralelamente, para aliviar las condiciones de vida de los trabajadores indígenas. Sus principales medidas aparecen sintetizadas por Phelan (1967: 76) de la siguiente manera:

“A cada indígena le deberá ser asignada una casa y un pequeño terreno adyacente a ella. Todas las tierras comunales y las explotaciones particulares adquiridas por los españoles, aún mediante compra, deberán ser devueltas a los indígenas puesto que la Audiencia no había autorizado tales adquisiciones. Los precios que se habían pagado eran muy bajos e injustos. Ningún español ni mestizo podría vivir en un caserío

indígena. Todos aquellos que no fuesen indígenas, excepto los clérigos, deberían vivir en la ciudad española de San Miguel de Ibarra. A los comerciantes no les era permitido visitar los caseríos indígenas. Los indios de la provincia estaban exentos del servicio de la mita. Para reducir los costos del gobierno local cada caserío debería tener sólo un gobernador cuya principal tarea era la de recolectar los tributos. Todo el grupo de funcionarios medios, llamados mandones, fue abolido. Varias medidas estaban orientadas a tratar de mejorar la honestidad del corregidor provincial nombrado por el virreinato. El corregidor no podría cobrar su salario hasta que no hubiese sido recibido todo el tributo en dinero. También estaba impedido de tener cualquier tipo de propiedades y de recibir obsequios de los indios.

El proyecto de reformas de Otavalo fue quizás el intento más exitoso de los patrocinados por el Dr. Morga dentro del área de la legislación y administración indígena; era realista, práctico y con mentalidad comercial. Los resultados inmediatos fueron contundentes; no sólo en términos de la reorganización de los obrajes lo que se tradujo en la reducción de los tributos atrasados (...), sino también en el mediano plazo cuando dichos atrasos fueron totalmente liquidados. Los obrajes continuaron siendo una fuente permanente de ingresos para la Corona; las otras disposiciones de la reforma, aunque no totalmente puestas en práctica contribuyeron de todas maneras a la restauración de un cierto grado de prosperidad para toda la provincia”.

Dentro de los mismos obrajes, las reformas estaban encaminadas en primer lugar a la eliminación de la corrupción. La nueva política planteaba que los obrajes debían ser arrendados a empresarios locales y se esperaba que los pagos de los tributos iban a subir en la medida que fuera eliminada la administración corrupta. El Presidente Morga afirmaba que

durante los cinco años de arriendo en la década de 1620 el obraje de Otavalo pagó alrededor de 68.000 pesos en tributos atrasados (Tyner 1976: 123).

Desafortunadamente para los Otavaleños el alivio que trajo este programa no duró mucho. Los presidentes que le siguieron al Dr. Morga no pudieron imponer la legislación, ni controlar a los encomenderos, administradores ni al clero. Muy pronto los otavaleños fueron nuevamente desalojados de sus tierras y forzados a abandonar sus comunidades para evadir así la prisión por deudas.

Sólo fue en los años 1680 cuando la Corona realizó un nuevo intento de controlar los obrajes y de limitar los abusos cometidos contra los indígenas. Mientras que la operación de los obrajes comunitarios fue permitida, todos aquellos talleres a los que su licencia les expirara tenían que ser cerrados. Ningún nuevo obraje podía ser abierto sin permiso. El trabajo de los niños fue abolido y los indígenas no podrían ser encarcelados en el obraje por deudas (Phelan 1967: 77).

Si estas leyes se hubiesen puesto en práctica el número de obrajes podría haberse reducido de más de doscientos a alrededor de veinte y la elite criolla se hubiera visto privada de su fuente de ingresos más rentable. Por tanto no es sorprendente que haya habido una fuerte oposición a su puesta en práctica. Como los miembros de la oposición eran además miembros del consejo de gobierno y del clero, el Presidente Munive no tuvo más alternativa que rendirse ante las numerosas presiones de que era objeto y hacer uso de la fórmula "Yo obedezco pero no ejecuto", suspendiendo de esta manera dichas medidas. Al aplicar esta fórmula tenía que dar una explicación y hacer algunas proposiciones concretas para el mejoramiento de las leyes no aplicadas. La respuesta de Munive al Rey (Landázuri Soto 1959: 110-157)

está muy bien resumida en las siguientes palabras de John Phefan (1967: 78):

“El (Munive) fue obstinado en su insistencia en que de los obrajes dependía la frágil prosperidad del país. Su abolición repentina podría dañar a todos los grupos del reino y crear una fuerte escasez de artículos de lana en todo el Virreinato. Los propietarios de obrajes y los ovejeros irían a la quiebra; los diezmos desaparecerían y los ingresos reales declinarían. Incluso, ni siquiera los indígenas se beneficiarían puesto que no tendrían con qué pagar sus tributos. Aunque el Presidente reconocía que se cometían graves abusos contra los indios, planteaba que a través de los años la Audiencia había realizado esfuerzos efectivos para introducir ciertas correcciones y, además que se estaba preparando cierta legislación complementaria. El llamaba al Rey y a sus consejeros al realismo y a reconocer que la fuerza de trabajo indígena, de una manera u otra, tenía que obtenerse a través de la coerción. La posición del Presidente era que la administración imperial debía concentrarse en corregir algunos de los abusos más flagrantes y no en la abolición de la industria como tal”.

En respuesta a la justificación y las proposiciones de Munive, el Rey retiró la cédula de 1680 pero ordenó que la supervisión de los obrajes fuese mejorada y que se realizaran un conjunto de otras modificaciones. Entre las sugerencias hechas por Munive fue aprobado por la Corona el cierre del obraje de Peguche (7) y la consiguiente redistribución de su cuota de trabajadores entre las haciendas locales. Sin embargo, el obraje de Otavalo continuó operando y se mantuvo como una de las empresas más rentables para el Estado. Por más de cien años dicho obraje empleó por encima de 500 trabajadores indígenas, siendo una de las empresas más grandes dentro del mundo colonial (Tyrrer 1976: 117, 119).

Munive no sólo impidió el cierre de los obrajes sin licencias, sino que también renovó aquellas licencias que habían expirado; además fue autorizado para otorgar cuarenta permisos adicionales. "En 1687 Munive escribió a la corona planteando que el programa de licencias había sido muy exitoso, que se habían recolectado hasta el momento 56.000 pesos y que se esperaba recibir un total de 80.000. En efecto, para 1712 los ingresos por concepto de licencias para obrajes alcanzaron a acerca de 75.000 pesos" (Tyrer 1976: 158). No obstante se habían otorgado el doble de permisos que los autorizados.

En Otavalo, para el año 1700 había, aparte del obraje comunal, dos talleres con licencia y al menos cinco talleres privados ilegales y el número de estos últimos se mantuvo en crecimiento. Alrededor de 1780 había al menos diez obrajes privados en Otavalo (Tyrer 1976: 162, 315), y su importancia relativa en relación al obraje comunal creció incluso antes de la abolición de este último, a fines de la primera década. Desde el comienzo los dos tipos de obrajes se encontraban en competencia y paradójicamente fueron los más elevados costos de la fuerza de trabajo los que arruinaron al obraje comunal. El arrendatario tenía que pagar entre 40 y 60 pesos por mitayo por año. Aunque las tasas de las rentas se redujeron durante el siglo XVII (8), siempre estuvieron por encima de los 18 – 36 pesos que era el salario que se les pagaba a los "trabajadores voluntarios" del mismo obraje (Tyrer 1976: 136); por otro lado, el costo de la fuerza de trabajo era menor para los empresarios privados y los trabajadores preferían los obrajes privados puesto que los salarios eran de un 30 a un 50% superiores a los que ganaban los "voluntarios". En suma, los obrajes comunales eran atractivos para los empresarios sólo si la fuerza de trabajo podía ser explotada de la manera más brutal. Este era el caso más generalizado antes de la abolición del trabajo forzado en los obrajes, pero aún allí el

costo de tener bajo control a la fuerza de trabajo era alto y subía cada vez más. Se les debía pagar salarios elevados a los caciques, capataces y administradores y muchos indígenas evadían el trabajo forzado huyendo de sus caseríos.

En 1714, cuando fue puesta en vigencia la cédula de 1704 que prohibía la mita en los obrajes comunales, los cambios favorecieron no sólo a los indígenas sino también a los empresarios españoles. La nueva legislación estaba totalmente de acuerdo con el desarrollo socio-económico alcanzado hasta ese momento. Los obrajes fueron cerrados sólo para ser vendidos y reabiertos como empresas privadas. Dado que desde siempre los arrendatarios y los administradores habían utilizado las ganancias de los obrajes, la manipulación de las deudas y la violencia para enriquecerse personalmente, la incorporación de los obrajes comunales a sus haciendas particulares no fue sino un paso más que les permitió completar su proyecto: la acumulación de riqueza y la expansión de su poder político. Por el contrario, los indios se beneficiaron poco con la nueva legislación; muchos de ellos estaban profundamente endeudados con los arrendatarios y en la medida que su endeudamiento reemplazó inmediatamente a sus obligaciones tributarias, el trabajo forzado continuó sin interrupción.

Un proceso similar tuvo lugar en el sector agrícola de la encomienda. A partir de los 1670 la corona intentó repetidamente llevar a la práctica una legislación sobre la encomienda. La principal preocupación no era el descuido de los encomenderos sobre la legislación laboral y el maltrato de los encomendados, más bien era la evasión de los pagos por concepto de tributos, la no redistribución de las encomiendas y el elevado grado de corrupción a todos los niveles de la administración. La élite colonial no sólo retenía los tributos sino que los acumulaba en su beneficio, aumentando de esta manera su poder a costa de la Corona. Así, desde 1674 hasta

1679, el Rey ordenó que se realizara un censo de encomiendas y que fueran revisados todos los títulos. En 1690, todos los encomenderos ausentes fueron privados de sus derechos y sus encomiendas devueltas al Estado; posteriormente se siguieron medidas similares hasta que en 1720 todas las encomiendas habían sido reclamadas para la Corona (Vargas 1957: 164ss.). Esto no significa, sin embargo, que la élite colonial hubiese sido completamente expropiada; por el contrario, tanto los encomenderos como los administradores habían — desde hacía mucho tiempo — utilizado su riqueza y su influencia política para comprar tierras que mantenían como propiedad privada. Cuando las encomiendas fueron devueltas a la Corona utilizaron los mismos medios para comprar parte de estas tierras expandiendo de esta manera su riqueza personal. Había numerosas formas de apropiarse tanto de las tierras estatales como de las de los indígenas (cf. p.e. Landázuri Soto 1959: 189; Juan & Ulloa 1752, 1918, 1978).

En síntesis, se puede decir que la abolición de la encomienda dio lugar a la formación de las haciendas, que todavía caracteriza a la estructura agraria del Ecuador. De acuerdo con Juan & Ulloa (1978: 159), "la mayor parte o toda la tierra de las haciendas proviene de propiedades tomadas de los indios — ya sea mediante la violencia, el no reconocimiento a los títulos de los indígenas o, simplemente, mediante el fraude". De esta manera, aunque los indios fueron los que con su sudor y esfuerzo contribuyeron al sostenimiento de la economía colonial, perdieron sus tierras y fueron obligados a trabajar en las haciendas; y en estas condiciones su número disminuyó y fueron reducidos a la pobreza más absoluta.

Con la conversión de las encomiendas y tierras comunales en propiedad privada de la élite criolla, el destino de los campesinos se volvió más oscuro que nunca. Ya no estaban

expuestos sólo al abuso de los encomenderos sino también al de los hacendados, curas y corregidores. Juan & Ulloa (1918, 1978) quienes visitaron la Audiencia en 1735 dedican capítulos completos de su informe a los delitos cometidos por cada uno de estos grupos. Dicho estudio también arroja luz sobre los orígenes de la actual estructura social en el agro. En su descripción acerca de las condiciones de vida de los indígenas, entregan detalles sobre las haciendas, obrajes y sus trabajadores; allí se distinguían cuatro tipos de haciendas:

En las haciendas dedicadas a la producción de ciertos cultivos los trabajadores indígenas recibían un pequeño ingreso en dinero y además se les daba el derecho a usar una reducida parcela, para el cultivo de sus propios medios de subsistencia. A cambio de ello tenían que trabajar 300 días al año en la hacienda. En el segundo tipo de hacienda, que eran aquellas dedicadas a la producción de leche y queso, los indígenas ganaban algo más de dinero que en las anteriores pero frecuentemente eran obligados a pagar multas por deficiencias en la producción. Los trabajadores de las haciendas dedicadas a la crianza de ovejas se encontraban en una situación muy similar a la anterior; cualquier oveja que se perdiera de los rebaños a su cargo era cargada a su salario. Finalmente era en las haciendas con obrajes donde la explotación de los indígenas alcanzaba su mayor intensidad. Allí eran obligados a trabajar todo el año desde la madrugada hasta el anochecer y "cualquier deficiencia en el trabajo asignado era anotada como una obligación a cancelarse al final del año. Así de un año a otro las deudas de los indios crecían progresivamente, y cada vez eran más altas" (Juan & Ulloa 1978: 128-135).

Los elementos que eran comunes a todos estos trabajadores son evidentes. Las formas anteriores de tributo habían

sido reemplazadas ahora por el ineludible sistema del endeudamiento, que ataba a los campesinos a los propietarios de la tierra y de los obrajes. Y habían un conjunto de situaciones como multas, desgracias y obligaciones sociales y religiosas, o simplemente pobreza y hambre, las que obligaban a los campesinos a endeudarse con los terratenientes.

Si para colmo de infelicidad muere la mujer ó algún hijo de este desgraciado mitayo, la angustia de su alma llega á lo sumo al considerar cómo ha de pagar al cura el indispensable derecho del entierro, y le es forzoso contraer otro empeño con el dueño de la hacienda para que le supla el dinero que exige la iglesia. Si se libra del pesar de perder á alguno de su familia, se hallará obligado por el cura á hacer alguna función de iglesia en honor de la Virgen ó de algún santo, hallándose por este medio precisado á contraer otra deuda, de modo que al cabo del año está adeudado en más de lo que gana, sin haber tocado dinero con sus manos ni entrado en su poder cosa que lo valga; el amo adquiere derecho sobre su persona, le obliga á continuar en su servicio hasta que le pague la deuda, y siendo físicamente imposible que el pobre indio pueda hacerlo, queda hecho esclavo por toda su vida; y contrario á toda ley natural y de gentes, los hijos quedan compelidos á pagar con su trabajo una deuda inevitable de su padre.

(Juan & Ulloa 1918: 291-292)

Aquí están los orígenes históricos de las grandes haciendas y del conjunto de peones sin tierra, atados a ellas a través de sus deudas. Expropiados de sus tierras o habiendo escapado de sus caseríos, los campesinos indígenas empezaron a depender de los terratenientes para poder tener acceso a la tierra (huasipungo), o para obtener un préstamo (concertaje) el cual no podían pagar nunca más (cf. Oberem

1978). Estas fueron las instituciones sociales de mayor importancia que han caracterizado a la Sierra ecuatoriana a partir de la abolición de la encomienda. Los indios eran explotados y sometidos a un despiadado abuso no sólo por parte de los propietarios de los obrajes, sino también por los corregidores, cuya obligación formal era protegerlos, por los curas y por sus propios caciques. No es extraño entonces que intentaran por todos los medios de cambiar su destino, recurriendo en última instancia a las sublevaciones colectivas.

2.1.3. Las sublevaciones otavaleñas de 1777

Las sublevaciones indígenas fueron frecuentes durante todo el siglo XVIII (cf. Moreno 1977); en 1777 los otavaleños se levantaron contra sus opresores. La causa aparente de ello fue la supuesta declaración del oidor Zapata acerca del establecimiento de un centro fiscal por el cual todos los indios serían enumerados y marcados (González Suárez 1894: V: 518ss). De hecho, la Cédula Real de 1776 ordenaba que fuera llevado a cabo un censo de la población indígena por las autoridades eclesiásticas y otro por la administración civil. Esta orden llegó a Otavalo en Octubre de 1777 (Moreno 1977: 149). Cuando los sacerdotes empezaron a enumerar a los indios, encontraron una creciente resistencia y los rumores acerca del marcaje de los indios y el secuestro de sus hijos se expandieron. El primer levantamiento comenzó el 9 de Noviembre en Cotacachi. En un arranque de furia los indígenas mataron a varios blancos, pusieron presos a los curas y despreciaron las imágenes diciendo que no eran más que estatuas de madera talladas por los mestizos. Posteriormente empezaron a quemar las casas de los administradores civiles y finalmente forzaron al gobernador y a otros funcionarios a encabezar un ataque contra dos haciendas y sus obrajes, los cuales fueron completamente demolidos. La revuelta fue so-

focada cinco días después cuando los indígenas se disponían a marchar hacia la ciudad de Ibarra.

En la ciudad de Otavalo la sublevación comenzó el 10 de Noviembre con la rebelión de los indios de Peguche y Pinsaquí. Al día siguiente los rebeldes llamaron a los campesinos de otras parcialidades y conjuntamente invadieron Otavalo. Nuevamente una serie de blancos, incluyendo un sacerdote, fueron muertos, algunas casas quemadas, (9) y otro obraje privado, perteneciente al Marqués de Villa Orellana, fue demolido (Moreno 1977: 161ss). Esta rebelión fue aplastada sólo una semana más tarde, cuando los españoles y la élite criolla, habiendo elegido como su capitán a Cristóbal Xaramillo, unieron sus fuerzas y con más de 400 hombres armados se dispusieron a luchar contra los indígenas.

La revuelta se centró no sólo en Otavalo sino que se extendió en todas las direcciones. Más de 2.000 hombres y mujeres marcharon para tomar Atuntaqui, pero fueron dispersados por las tropas provenientes de Ibarra, resultando muertos más de treinta. Simultáneamente al ataque sobre Atuntaqui otros indígenas invadieron San Pablo; allí también mataron a algunos colonizadores blancos, quemaron sus casas e incluso demolieron la iglesia. Sin embargo, pocos días más tarde, y después de conocer noticias acerca de la derrota de Atuntaqui y de la cercanía de tropas provenientes de Quito, se puso fin a la insurrección. Una serie de rebeliones que tuvieron lugar más al sur y en Cayambe sufrieron el mismo destino.

Los rebeldes fueron castigados duramente; algunos de los líderes fueron ejecutados, otros perdieron sus tierras y casas, siendo enviados a otros lugares para el trabajo forzado en los obrajes. Muchos recibieron un ciento de latigazos, una forma de castigo demasiado conocida para ellos (cf.

también Juan & Ulloa 1978: 145); las mujeres fueron rapadas y flageladas.

De la excelente información presentada por Moreno (1978: 147-195) hay un conjunto de características que parecieran ser comunes a todas estas rebeliones. En primer lugar, ellas se iniciaron debido a los rumores acerca del censo pero, en general, estaban dirigidas contra todas las formas de explotación que sufrían los indígenas. Además, aunque en todos los casos los campesinos capturaron a los administradores coloniales como también a los sacerdotes y quemaron todos los papeles oficiales que encontraron, estas rebeliones no estaban dirigidas sólo contra la opresión estatal, sus símbolos y representantes, sino también contra la iglesia, los terratenientes y los obrajeros. Una vez provocadas por la amenaza de sufrimientos adicionales, las revueltas fueron dirigidas contra los actuales explotadores. Por tanto, el primer objeto del ataque eran las haciendas, los obrajes y las casas de los funcionarios coloniales.

En segundo lugar, las revueltas no eran simplemente una lucha de los indios contra los blancos y mestizos; más bien estaban dirigidas contra los explotadores en general. Así es como una serie de caciques indígenas fueron atacados paralelamente con los colonizadores, sus colaboradores.

En tercer lugar, las mujeres indígenas jugaron un papel activo en la organización de las insurrecciones así como en la lucha misma; cuarenta y cuatro de los ciento tres líderes que fueron procesados eran mujeres (Moreno 1977: 195).

2.1.4. La estructura social de Otavalo en el siglo XVIII y la decadencia de los obrajes

El recuento de las sublevaciones de 1777 ilustra la

estructura social de Otavalo durante el siglo XVIII. La característica dominante dentro de dicha estructura era la presencia de haciendas relativamente grandes que controlaban la mayoría de la tierra de buena calidad. Estas utilizaban la mano de obra indígena bajo diversas formas de coerción: tanto económica como extraeconómica; aún se mantenía la mita pero era complementado por los conciertos y los huasipungueros. Ellos trabajaban tanto en la agricultura como en la cría de ovejas y en la producción textil. Muchas haciendas tenían obrajes y eran manejadas como empresas agroindustriales integradas. En 1820 había 108 haciendas en el Corregimiento de Otavalo y su mano de obra concertada ascendía a 2.665 indios tributarios y sus familias. Sin embargo la distribución de su fuerza de trabajo era muy desigual; alrededor del 64% de estas haciendas tenían menos de 20 conciertos cada una y, tomadas en su conjunto, ellas controlaban sólo el 28% de dicha mano de obra. Por otro lado, el 4,6% de las haciendas tenían más de 100 conciertos cada una; esto es el 22,8% del total de la mano de obra. Muchas haciendas, especialmente las más pequeñas, necesitaban mano de obra adicional para sus operaciones. Esta era obtenida de los caseríos indígenas que aún subsistían desde la época de las encomiendas a pesar de los múltiples intentos de expropiación y del robo gradual de sus tierras. Dicha persistencia y la continúa expansión de los caseríos campesinos fue la segunda característica principal de la estructura agraria otavaleña; característica que constituía el polo opuesto y complementario de las grandes haciendas.

Para 1820 alrededor del 54% de los indígenas tributarios eran indios sueltos (Tyrer 1976: 432-436); que tenían, de una forma u otra, acceso a pequeñas parcelas de tierra situadas generalmente en las laderas de las montañas o cerros. Además de su propia agricultura trabajaban en las haciendas vecinas bajo una variedad de acuerdos que iban desde la apar-

cería y la yanapa hasta el trabajo asalariado. Además, y al igual que los indígenas de otros corregimientos, se dedicaban a su propia producción textil independiente. “Como indios libres ellos trabajaban por cuenta propia en sus casas” (Juan & Ulloa 1978: 152).
“fabricaban por cuenta propia una variedad de artículos, como telas de algodón, tapetes, cubrecamas, colchas en damasco, completamente de algodón ya sea blancas, azules o jaspeadas en diferentes colores; todas ellas tenían muy buena reputación en Quito y en otras provincias, donde eran vendidos en condiciones bastante ventajosas” (Juan & Ulloa 1806: 302; 1752: 260).

Mientras para todos los indígenas de la Sierra era bastante común el manufacturar sus propias ropas, los otavaleños se convirtieron muy pronto en abastecedores del mercado, aunque esto a menudo era ilegal. Además, y debido a su ubicación geográfica estaban en condiciones de dedicarse a las actividades comerciales, que los llevaron a abastecer hasta parte de lo que hoy en día es Colombia. Así Montúfar (1754: 176) nos informa que en Otavalo:

“Los naturales propenden mucho a los tejidos que ejercitan en muchos obrajes en las fábricas de paños, bayetas, lienzos, alfombras y pabellones. Estos frutos son de comercio con la ciudad de Quito, a donde se traen los paños, bayetas, mucho algodón, azúcar, harinas y hasta 2.000 reses para el abasto de la carnicería; remítense muchos de aquellos tejidos y frutos a las provincias de Popayan, Choco y Barbacoas, y en todas pagan los correspondientes Reales derechos”.

Con los altos precios alcanzados por las telas tanto en Lima como en otras regiones mineras, la producción de los obrajes estaba en pleno auge, lo que hacía muy difícil la

competencia para los pequeños productores independientes. Sin embargo, en la medida que los costos de producción crecieron en la Audiencia de Quito y los precios de las telas bajaron en Lima, debido a las crecientes importaciones de Inglaterra y Francia, dicha situación cambió. Las exportaciones ecuatorianas a Lima decrecieron y posteriormente, hacia fines del siglo XVIII cesaron completamente. La mayoría de los obrajes tuvieron que reducir su producción y algunos de ellos se veían forzados a cerrar. Aquellos que continuaban operando reorientaron su producción hacia los mercados de Nueva Granada, donde las regiones mineras se encontraban más protegidas de las importaciones europeas. Por tanto, el comercio de la región norte del Ecuador logró mantenerse (aunque a niveles más reducidos) hasta bien avanzado el siglo XIX (Tyrrer 1976: 99) y Otavalo se encontraba especialmente bien ubicado para proseguir este comercio.

Al mismo tiempo hubo otro cambio en la producción textil que favoreció a los pequeños obrajes rurales y a los campesinos-artesanos independientes. En la medida en que los precios de las telas bajaban, las unidades productivas que tenían las mejores posibilidades de subsistir eran aquellas que estaban situadas cerca de las fuentes de materia prima, y que lograron reducir sus costos de trabajo y ajustar su producción a las variaciones estacionales del mercado. En este sentido los pequeños obrajuélos —que ocupaban mano de obra familiar— se encontraban en una mejor situación que los grandes talleres con cientos de trabajadores; en consecuencia su número fue creciendo, en tanto que los grandes obrajes se vieron forzados a cerrar. Los productores rurales que se proveían de parte o del total de sus medios de subsistencia a partir de su propia agricultura, se encontraban en una situación bastante ventajosa.

“En la segunda mitad del siglo XVIII la industria casera de Latacunga, Ambato y Otavalo se convirtió en una importante fuente de oferta para el comercio con la Nueva Granada. En las palabras del tesorero de Quito, Bernardino Delgado, la mayoría de las bayetas y jergas que se venden en la ciudad de Quito ‘proceden de los telares menores de los indios que las conducen para su expendio por varas o por piezas’.“(Tyrer 1976: 318)

En algunos casos los comerciantes les adelantaban algún dinero o materiales a los pequeños productores indígenas. Sin embargo, y aunque los comerciantes jugaron un importante papel en la organización del comercio con Colombia, pareciera que no estuvieron en condiciones de dominar completamente a los productores campesinos (Tyrer 1976: 297ss, 319). Los pequeños obrajuelos y los campesinos-artesanos sobrevivieron tanto frente a los grandes obrajes como a los comerciantes. En realidad, algunos de los pequeños obrajes continuaron en operación hasta fines del siglo XIX.

Por el contrario, los grandes obrajes que una vez constituyeron la base de la economía colonial no se recuperaron nunca del golpe recibido de los competidores extranjeros. Ninguna de las medidas orientadas a proteger el mercado ni tampoco el breve auge experimentado por las guerras napoleónicas, tuvo éxito en detener su ruina y finalmente su cierre. La única forma de mantener su competitividad era mediante la mecanización y reorganización de la producción, es decir mediante la transformación del obraje en una industria moderna. Pero muy pocos obrajeros intentaron seguir este camino; uno de ellos fue el Conde de Casa Xijón. El viajero William Bennett Stevenson (1825: II: 348) quien visitó dicha hacienda en el año 1806 informaba que Xijón había:

“traído varias máquinas y artesanos desde Europa con el propósito de establecer una industria de telas de algodón y lana de fina calidad; también para el estampado de calicós y otros artículos; pero al ser impedido por la interferencia de la Real Audiencia, y posteriormente por una orden de España, fue persuadido para que destruyera toda su maquinaria y que reembarcara a los artesanos hacia Europa”.

Sin embargo, los intentos de España para impedir la industrialización de sus colonias a través de la legislación no tuvieron un éxito muy duradero. La Batalla de Pichincha de 1822 marcó el fin de los años de dominación española.

2.2. Los comienzos de la era republicana

En 1822 la Real Audiencia de Quito se convirtió en parte del Estado de la Gran Colombia y ocho años después se constituyó la República del Ecuador. Sin embargo, la independencia trajo muy pocos cambios en la situación de la población indígena; no fue nada más que el “último día de despotismo y primero de lo mismo” (Jaramillo, P. 1936: 119). La élite criolla monopolizó la tierra, todos los puestos claves en la economía, la administración y la iglesia. La explotación triple ya tradicional de los indios se mantuvo sin cambios; al igual que durante la Colonia, los campesinos eran explotados indiferentemente por los terratenientes, el Estado y el clero y, tampoco se puso fin a la corrupción y al abuso. A pesar de las muchas afirmaciones que intentaban mejorar la condición de vida de los indígenas, la nueva constitución (10) y la numerosa legislación existente sólo contribuyeron a agravar esta situación. La venta de las tierras comunales y especialmente la recolección de tributos, que fueron diseñados para ayudar a financiar las deudas de operación y los proyectos del nuevo gobierno y su administración ayudaron a incrementar los sufrimientos.

Desde los días de la Gran Colombia las tierras públicas fueron vendidas a propietarios privados para recolectar fondos para el Estado. En 1828, Simón Bolívar decretó que las tierras comunales de los indígenas fueran subdivididas y que les fuese entregada a cada familia una mínima porción, reservándose otra parte para pastos comunales y que el resto fuera arrendado a agricultores privados (Rubio Orbe 1954: 20ss.; Jaramillo, B. 1970: 26; Ackerman 1977). Mientras que el propósito original de esta legislación era el entregar a cada familia campesina un pedazo de tierra adecuado para su subsistencia, su efecto real favoreció a los terratenientes ricos. Durante la República hubo un conjunto de leyes que facilitaron a los terratenientes la adquisición de tierras pertenecientes a los indígenas. En la década del 60 se empezó a promover oficialmente la venta de dichas tierras para el financiamiento de proyectos de construcciones públicas (Ackerman 1977: 99ss.) y dado que los antiguos ocupantes no tenían ninguna ventaja en la competencia con el resto de los interesados, las tierras fueron cayendo paulatinamente en manos de los terratenientes ricos.

Más adelante, en los años 1880, se utilizó el sistema de denuncia para aumentar las ventas públicas; bajo este sistema los indígenas eran obligados a mostrar un título de propiedad válido para que sus tierras no les fueran confiscadas y vendidas (Ackerman 1977: 103). Como resultado de estas políticas, la mayoría de las tierras comunales pasaron a manos privadas, los campesinos indígenas fueron expropiados y las haciendas reforzaron su poder monopólico sobre la tierra. En síntesis, la polarización entre campesinos sin tierras o pequeños propietarios y grandes propiedades continuaba a lo largo del siglo XIX e incluso hasta bien avanzado el siglo XX.

Los tributos eran recolectados tanto en la forma de tra-

bajo como en dinero; bajo la Colonia el tributo indígena había sido abolido en 1811, pero fue reinstalado sólo cuatro años después. En la Gran Colombia fue abolido por Bolívar en el año 1821 y reimpuesto en 1828. Según la Ley se requería que los indios varones entre 18 y 50 años de edad pagaran como **contribución personal de indígenas**, tres pesos y cuatro reales anuales. Durante los primeros años de la República el tributo indígena y los derechos de aduanas eran las principales fuentes de ingresos estatales (Gosselman 1962: 100); sin embargo, la recaudación de las contribuciones era dificultosa puesto que dicho tributo alcanzaba en promedio a un 20% del ingreso en dinero recibido por los indígenas (Ackerman 1977: 81). Además, la recolección de tributos estaba en contra de los intereses de los terratenientes quienes no deseaban pagarles a los indígenas por los servicios que estos prestaban, aún cuando ello estaba regulado a través del mismo decreto. Los decretos que se introdujeron posteriormente insistían en la necesidad de pagar por estos servicios y le prohibían al clero la utilización de una serie de cobros ilegales que realizaba abusando del sistema de fiestas, para extraerles dinero a los indígenas antes de que fueran recaudados los tributos estatales; además, la recolección era difícil y estaba plagada de violaciones y corrupción. En Colombia se abolió este impuesto en 1832, en tanto que en el Ecuador la oposición contra dicha ley aumentó continuamente. Para 1851 la recolección se había restringido a la región de la Sierra y una vez más la ley prohibió el uso de los servicios indígenas sin que estos fuesen pagados. También se prohibió el "quitar prendas", es decir el secuestro de las herramientas y de la propiedad personal, lo mismo que la prisión de las mujeres y los niños, tratando de esta manera de evitar los abusos más extremos. Pero todos estos esfuerzos encaminados a mejorar el sistema de recolección fueron vanos, siendo finalmente abolida la ley de tributos en el año de 1857 (Rubio Orbe 1954: 20ss.; Ackerman 1977: 78ss.).

Sin embargo, el pago del tributo no era la única carga que tenían que soportar los indígenas; eran también obligados a pagar el llamado trabajo subsidiario y el diezmo, al igual que los pagos en especie en beneficio del Clero; estas últimas, las primicias, consistían en un séptimo de la cosecha pero "(eran) solamente los pobres los que realmente (entregaban) esta séptima parte" (Hassaurek 1967: 87). Por el contrario, el diezmo debía ser pagado por todos los propietarios medios y grandes. Tanto los diezmos como las primicias se convirtieron en voluntarios en 1898.

Lo más importante, desde el punto de vista del Estado era el trabajo subsidiario. Creado en 1825 como un impuesto local a ser recolectado en toda la Gran Colombia, en el Ecuador esta institución socio-económica se convirtió en uno de los mayores proveedores de fuerza de trabajo, herramientas y dinero para los trabajos públicos (Ackerman 1977: 200). Con este trabajo subsidiario fueron financiados y construidos caminos, puentes, cárceles, iglesias y colegios; una vez más los indios fueron forzados a entregar recursos, esta vez para la construcción de obras públicas, que, en su mayoría se realizaban en beneficio de los terratenientes y del clero. Este sistema no estaba restringido solamente a los indígenas sino que se dirigía al conjunto de la población masculina, comprendida entre los 21 y 50 años. Los grandes propietarios que excedían a estos límites de edad y las mujeres terratenientes eran también objeto de este impuesto. La obligación máxima era de cuatro días de trabajo por año; sin embargo la ley permitía el pago en dinero en lugar del trabajo personal, o su sustitución por un sirviente o peón (Ackerman 1977: 2). Obviamente que sólo los terratenientes y la burguesía urbana estaban en condiciones de pagar o de enviar a trabajar a sus peones, mientras que la vasta mayoría de la población y especialmente el campesinado indígena tenían una sola forma para cumplir con la ley, es decir a través de su propio trabajo.

En síntesis, las condiciones de vida del campesinado no mejoraron desde la emancipación del Ecuador de la Corona. A lo largo del siglo XIX, los indios permanecieron excluidos de la participación política, (11) fueron expulsados de sus tierras, llevados hacia el concertaje y siempre siguieron sujetos a la triple explotación ya mencionada, del Estado, los terratenientes y el clero.

En relación a Otavalo, esta situación general está reflejada y especificada en los archivos oficiales de la Municipalidad (12). En este período, el Consejo de la ciudad o Cabildo, —formado por los terratenientes y los propietarios urbanos— se ocupaba principalmente de la recolección de impuestos, el reclutamiento de fuerza de trabajo para la construcción de obras públicas, la venta y el arriendo de tierras comunales, la legalización de títulos de tierras y la subordinación de los indígenas a los terratenientes. Algún tiempo era dedicado a la organización de la administración, a la determinación de los salarios y derechos y al nombramiento de los funcionarios públicos. La corrupción y el abuso en el trato con los indígenas eran muy comunes, siendo los terratenientes, los tenientes políticos y los sacerdotes, repetidamente reprendidos por tales abusos. Al mismo tiempo, el Cabildo legalizó la recolección de derechos y multas por el uso de las aguas y los pastos de las haciendas por parte de los indígenas, y ordenó a la policía local que realizara una lista de los desempleados, de manera que estos pudieran ser utilizados en la producción de sombreros de paja, antes de que su inactividad los pudiera perjudicar posteriormente. Los ‘adultos ociosos’ fueron multados y empleados en obras públicas.

Después de 1860, el Cabildo inició la construcción de escuelas rurales para los indígenas, también contrató profesores y prestó cierta asistencia médica, especialmente durante las epidemias y después del terremoto de 1868. En al-

gunos casos el Consejo ayudaba a los pobres al entregarles pequeños pedazos de tierra para sus chozas (cf. Freile 1980).

2.3. La producción textil durante el Siglo XIX y a comienzos del Siglo XX, en Otavalo.

A lo largo del Siglo XIX, los indígenas otavaleños pudieron mantener sus artesanías textiles aún cuando fueran sometidos a impuestos y a relaciones de explotación por parte de los terratenientes; los cuales desangraban su potencial productivo. No obstante, cualquier tiempo que tuvieran disponible, se dedicaban a la producción de ponchos, bayetas y telas de algodón tanto para el mercado local como para la exportación a Colombia. Las ventajas estructurales de la producción campesina permitían que sus artesanías fueran rentables, especialmente en aquellos mercados que no habían sido invadidos por los textiles industriales importados. Algunos terratenientes, utilizando la fuerza de trabajo barata de los conciertos y campesinos libres, también continuaban su producción textil en pequeños obrajes. Otros, habían viajado a Europa a comprar maquinaria y a contratar mecánicos para instalarla en sus antiguos obrajes. Así en 1858, Pedro Pérez Pareja, instaló una fábrica en su quinta de Otavalo, José Manuel Jijón instaló una en Peguche y Fernando Pérez Quiñón estableció una industria de algodón en San Pedro. Todas ellas fueron destruidas por el terremoto de 1868, pero más tarde fueron reconstruidas. Jijón se trasladó a la hacienda de Chillo (Herrera 1909: 293ss). El diplomático norteamericano Friedrich Hassaurek visitó esta empresa antes del terremoto (1867: 151).

“En la fábrica de Peguche se manufacturan artículos de lana, rústicos, tales como bayetas para ponchos, jergas para los indios y chales para sus mujeres (éstos son teñidos en rojo, amarillo, azul o café, pero el que más demanda tiene es el ro-

jo); también telas para chaquetas, chalecos, pantalones, tapetes, etc. Estos artículos son exportados especialmente hacia Nueva Granada, a Pasto y Popayán en el interior, y Barbacoas en la Costa. Los trabajadores empleados son casi todos indígenas, ya sean concertados o peones. La fábrica produce alrededor de treinta piezas de tela al mes, las cuales en 1863 eran vendidas a dos dólares la yarda de doble ancho”.

De la escasa información disponible para este período se tiene la impresión de que nunca la industria textil otavaleña se vió arruinada completamente por la competencia extranjera. Durante la guerra de la Independencia, los obrajes producían telas para el ejército (Jaramillo 1953: 4, 22; Salomon 1973: 486) y más tarde continuaron abasteciendo al mercado colombiano. Los textiles no provenían solamente de los talleres anexos a las haciendas; aquellos indígenas que lograron retener sus tierras a pesar de que los terratenientes nunca dejaron de usurpárselas, aprovecharon su habilidad para producir textiles dentro de sus propias unidades familiares. Hassaurek (1867: 175) informa que los indios producían ponchos, chaquetas, pantalones, etc. en grandes cantidades, los que eran tanto vendidos en los mercados locales como exportados hacia Quito y Colombia. De la misma manera, los indígenas producían sombreros de paja y de fieltro, esteras de totora, bolsas, alpargatas y otros productos hechos de cabuya.

“Actualmente, el indio del Cantón de Otavalo, a pesar de la servidumbre en que vegeta, a pesar de la ignorancia que le rodea, es el factor de la riqueza pública, el principal, ya por la manufactura, ya por la agricultura, ya por el comercio...

Los mejores tejidos de lana y algodón, industria de él son; el comercio de marranos gordos, de lanas, de artículos de agri-

cultura de él es; la curtiduría, las canastas de juncos, las esteras para pisos, para cielos rasos, la albañilería, la carpintería, de él son.” (Herrera 1909: 254f)

A comienzos de la década de 1860, la transformación de algunos obrajes en empresas mecanizadas marcó el comienzo de una nueva etapa. Mucho antes de que sus peones por deudas fueran liberados, algunos terratenientes emprendedores importaron maquinarias para instalar industrias basadas en nuevas técnicas que permitían una productividad del trabajo mucho mayor (13). A diferencia de los obrajes, que básicamente utilizaban los mismos procesos productivos que los campesinos en sus unidades domésticas, estas industrias revolucionaron completamente las fuerzas productivas, colocando a los productores indígenas en una posición de desventaja en todos aquellos mercados en que entraban a competir con ellos. La utilización del trabajo familiar, de instrumentos y materias primas provenientes de su propia producción y la renuncia a las ganancias dejaron de ser garantía suficiente para la competitividad de los artesanos. Así la introducción de la industria perjudicó a la artesanía de los campesinos, sus ingresos complementarios y su nivel de vida como conjunto. Herrera, escribiendo a comienzos del Siglo (1909: 294ss.) admitía este dilema: “Entre nosotros” —se preguntaba— “será conveniente la instalación de máquinas? No atacará directamente a la industria manual y la arruinará?” Después de revisar algunos estudios realizados en Europa sobre tal cuestión, llegó a la siguiente conclusión:

“Actualmente el indio del Cantón de Otavalo, a pesar de ser el más pobre de los indios de la zona, es el que más se beneficia de la introducción de la maquinaria. Indudablemente, la conclusión general a que llega es que la introducción de la maquinaria no perjudicará a la industria manual y la arruinará.”

“A nuestro modo de pensar las máquinas no constituirán una rémora a la prosperidad de la clase obrera. La demanda de trabajo, el empleo de brazos no termina con las máquinas...” (Herrera 1909: 295).

Indudablemente, la conclusión general a que llega es que la introducción de la maquinaria no perjudicará a la industria manual y la arruinará.”

Herrera en relación a la utilización de la maquinaria era absolutamente correcta, al igual que su análisis de las condiciones socio-económicas de los trabajadores de estas primeras industrias.

“La instalación de la maquinaria de ‘San Pedro’ no ha alterado las condiciones generales y económicas de la clase obrera del Cantón: ha proporcionado trabajo a un buen número de obreros, y proveído a las necesidades del consumo.” (ibid: 297).

En realidad las condiciones de vida de los trabajadores campesinos, no habían cambiado mucho. Continuaron endeudados con los terratenientes-industriales y sus ingresos siguieron siendo tan bajos que no podían mejorar sus condiciones de vida. Las relaciones sociales de producción previas eran aún las dominantes; los indios permanecieron ligados a los terratenientes. Aunque su trabajo en las fábricas generaba ahora un excedente mayor, no se vieron beneficiados de dichas innovaciones; de todas maneras, aún cuando la instalación de las primeras fábricas no trajo consigo un cambio inmediato en las condiciones socio-económicas de los trabajadores, era ciertamente el comienzo de una nueva época.

El advenimiento de un cambio básico se reflejó, también, en la transformación de los obrajeros; éstos, mediante la compra de maquinarias con el excedente acumulado de sus obrajes y de su producción agrícola, descubrieron los principios de la producción capitalista basada en la mecanización, todo ello mucho antes de verse forzados a liberar a sus trabajadores de la servidumbre. Sin embargo, fueron pocos estos innovadores y la mayoría de los terratenientes siguieron basándose en las relaciones sociales tradicionales y en la extracción de la plusvalía absoluta; su riqueza aún consistía en artículos de lujo importados. Se anunciaba la nueva

época, pero iba a transcurrir un largo tiempo antes que los primeros cambios reales llegaran a Otavalo.

El temor de que estas primeras fábricas arruinaran a los campesinos fue también prematuro. No estaban dadas las condiciones ni económicas ni formales para la expansión y generalización de las relaciones capitalistas de producción. La producción fabril sólo era posible en un conjunto muy limitado de ramas económicas y los campesinos-artesanos seguían siendo los que abastecían el grueso del consumo textil (y de otros bienes manufacturados) a la población rural.

Cuando en 1918 fue abolido el concertaje, las condiciones para la profundización del desarrollo capitalista mejoraron ostensiblemente. Aunque muchos campesinos seguían atados a las haciendas a través del huasipungo, la nueva legislación liberó a muchos otros, permitiendo así una mayor movilidad de la fuerza de trabajo. Sin embargo, tanto el tamaño reducido del mercado como la insuficiencia de capital y pericia, no permitieron un desarrollo más profundo de la industrialización capitalista. Los artesanos, campesinos o urbanos, seguían abasteciendo al Ecuador con la mayoría de los bienes manufacturados. Así, los otavaleños mantuvieron su posición en el mercado como productores de textiles durante todo el Siglo XIX y buena parte del Siglo XX.

Antes de realizar un examen más profundo de estos campesinos-artesanos vamos a sintetizar de manera muy breve su historia. Desde la llegada de los conquistadores españoles, los otavaleños se han visto expuestos a la expropiación y a la explotación tanto por parte del Estado como de los terratenientes y del clero. Como es el caso de la mayoría de los campesinos ecuatorianos, su historia se ha caracterizado por una continua lucha contra estos tres grupos de opresores. Sin embargo, los otavaleños, en general, tu-

vieron más éxito que los otros campesinos serranos, lo cual podría tener diferentes explicaciones. En primer lugar está el hecho de que en 1580 la encomienda de Otavalo fue devuelta a la Corona y por tanto no estaba en manos de un encomendero individual. En segundo lugar, y como obraje perteneciente a la Corona, Otavalo fue un caso experimental para la introducción de reformas a los obrajes. Así las comunidades otavaleñas se mantuvieron relativamente intactas, las haciendas no estuvieron en condiciones de expropiarles toda la tierra a los indígenas, pudiendo éstos mantener un grado de independencia superior al de otras regiones. En tercer lugar, cuando los obrajes se vieron arruinados por la competencia de los textiles importados, Otavalo pudo orientar su producción hacia los mercados colombianos y continuar así en la producción. Además, los campesinos otavaleños pudieron participar como productores independientes en dicho mercado; en tanto que los de otras regiones se dedicaban sólo a la confección de vestuario para uso doméstico, por su parte, los otavaleños mantuvieron y aún expandieron su producción de mercancías. Para comienzos de este siglo habían aprendido no sólo a obtener importantes ingresos complementarios con sus actividades artesanales y comerciales, sino también a proteger dichos ingresos y a utilizarlos en su propio beneficio. Por ejemplo, empezaron a comprar tierras para incrementar las bases de su subsistencia, seguridad y posición social. Ya en 1909, Herrera manifestaba su alarma por este nuevo desarrollo. Tomando el punto de vista de los terratenientes informaba:

"Es tan cierto esto que, formando sociedades, han comprado fondos del valor de veintitres mil suces, de veinte mil, etc... El indio, día por día, va apoderándose de los terrenos del Cantón, se entiende por compra justa: con la posesión de ellos; en mayor escala, cultivándolos con esmero, adquirirá un bienestar que le hará despreciar el jornal. Quién labrará

los campos? Creemos que pronto desaparecerá el concertaje: ¿cómo atenderán los grandes propietarios á la labranza? Supuesto el pequeño número de blancos, su repugnancia á las faenas agrícolas, lo reducido del jornal las nuevas industrias que reportan dobles ganancias, ¿quién reemplazará al indio en la agricultura?

Hoy mismo, á pesar de leyes que terminantemente lo prohíben, y sobre todo, con una mal intencionada protección á la clase indígena, para los trabajos del gobierno no se prestan voluntariamente los indios: es necesario recogerles con los Alcaldes, con los gendarmes, quitarles prendas, amenazarles con la cárcel, para obligarles al trabajo.” (Herrera 1909: 254, 257)

Una vez iniciada, esta tendencia se convirtió en irreversible. Paralelamente a su mayor participación en el mercado tanto como productores de mercancías como en función de comerciantes, los otavaleños siguieron su proceso de emancipación de los terratenientes. El descubrimiento de un nuevo mercado en el año 1915 apoyó estos esfuerzos. Dado que la importación de casimires era por esos años bastante cara, el administrador de una hacienda le pidió a dos de los mejores tejedores, Pedro Cáceres y José Cajas de Ilumán, que copiaran un pedazo del casimir inglés. Fabricado con las lanas más finas y tejido en un telar español, la tela que resultó fué utilizada para confeccionar un excelente traje: desde entonces la demanda por casimires comenzó a crecer (Parsons 1945: 25ss.; Buitrón 1952).

“Pedro Cáceres y José Cajas siguieron tejiendo casimires con creciente velocidad y precisión; ensayaron otros colores y materiales. Pronto tenían tanto trabajo entre sus manos que tuvieron necesidad de otras personas para que los ayudaran a tejer, hilar, teñir, cardar, etc. La demanda por dichas

telas siguió creciendo y no habiendo pasado mucho tiempo, sus antiguos ayudantes se establecieron independientemente. De esta manera la industria empezó a expandirse, primero alrededor de la comunidad original, Ilumán, luego a las cercanías del valle de Otavalo, Quinchuquí, Peguche y Agato, y muy pronto los tejedores y comerciantes llevaron las telas a través de todo el país. Posteriormente, cruzaron el límite norte hacia Colombia y llegaron a ser tan comunes en las calles de Bogotá como en Quito. Incluso un indígena otavaleño, buscando nuevos mercados, ofreció sus telas en Caracas” (Buitrón 1952: 7)

Por varios años hubo muchas familias otavaleñas que complementaban sus ingresos a través de la producción de casimires (cf. Borja 1923: 16); sin embargo este auge no duró mucho tiempo: Muy pronto, después de la Primera Guerra Mundial los textiles y telas importadas por las fábricas recién instaladas en el Ecuador debilitaron la posición de los artesanos en el mercado y ellos se vieron forzados a abandonar esta rama. A fines de la década de 1940 sólo los tejedores más conservadores seguían produciendo casimires. Se podía obtener ingresos mucho mayores de la producción de ponchos, especialmente de ponchos para mujer, chales u otros artículos. Frente a la crisis de la producción de casimires, los tejedores más emprendedores se dieron cuenta, una vez más, que era necesario buscar nuevos mercados y adaptar su producción de acuerdo a ellos. Habían llegado a la conclusión de que sólo tenían dos alternativas: ya sea convertirse en trabajadores de fábrica (al menos potencialmente) perdiendo de este modo las habilidades adquiridas a través de siglos o, utilizar dichas habilidades de una nueva manera; y no había duda de que esta última alternativa era preferible.

No obstante, y a pedido del Presidente Galo Plaza el programa de EE.UU. destinado a la asistencia técnica para el desarrollo (Punto IV), diseñó un proyecto para enseñar a los otavaleños a mejorar la calidad de sus casimires. En 1951 la FAO envió un experto norteamericano en artesanías textiles el que montó un centro de demostración en Otavalo. Los indígenas aprendieron a utilizar tintes químicos y específicamente a operar los telares importados de Oklahoma. (14). No hay duda acerca de que estas innovaciones contribuyeron a elevar la productividad de los tejedores y la calidad de los casimires, pero también es cierto que los otavaleños nunca tuvieron la menor posibilidad, aunque hubiese multiplicado por diez su productividad, de entrar a competir con las fábricas nacionales y extranjeras que utilizaban maquinarias modernas. Dadas las condiciones del mercado, el centro textil de Otavalo estaba sentenciado desde el comienzo, no importando cuán impresionados estuvieran los tejedores con sus nuevos telares y técnicas. Para 1950 era más que obvio que la sobrevivencia de los campesinos-artesanos dependía de la posibilidad de encontrar nuevos mercados que no estuvieran abastecidos por la producción fabril. El enseñarles e incentivarles para que produjeran artículos copiados de la producción fabril fue realmente un "crimen" (Salinas 1954:324).

Afortunadamente, para los tejedores de Otavalo había otro programa de asistencia técnica destinado a mejorar sus condiciones de vida. Bajo los auspicios de la Sección de Artes Manuales del Instituto Ecuatoriano de Antropología y Geografía, Jan Schreuder, un artista holandés que había vivido en Ecuador durante muchos años, comenzó a revitalizar los motivos precolombinos y a enseñar a los indígenas cómo tejer nuevos productos tales como alfombras, tapices, manteles, cubrecamas, servilletas, etc. Los fondos para este proyecto fueron bastante limitados por lo que sólo unos pocos

tejedores (de Salasaca) pudieron ser instruídos, siendo los avances muy lentos. Sin embargo, fue este proyecto el que trajo las innovaciones que fueron adoptadas finalmente, las que abrieron nuevos mercados para los campesinos-artesanos de Otavalo. Volveremos sobre este tema en los capítulos cinco y seis; por ahora, nos dedicaremos a analizar las condiciones de vida de los otavaleños hacia la mitad del presente siglo; esto es antes de la Reforma Agraria y de la llegada del turismo.

CAPITULO TRES

LA DETERMINACION DE LAS CONDICIONES PARA EL CAMBIO

Este capítulo entrega las bases para la discusión del proceso de cambio ocurrido en Otavalo durante los últimos 30 años. En primer lugar nos centraremos en las condiciones de vida del campesinado durante las décadas de 1940 y 1950. En especial, y considerando las raíces de la diferenciación social, analizaremos a la unidad doméstica campesina y su integración a la economía como conjunto. Posteriormente, trataremos sobre ciertos cambios de importancia ocurridos como resultado de diversas actividades llevadas a cabo por el Estado, por un lado, y de la expansión del mercado, por otro.

Las dos décadas antes mencionadas, reciben especial atención, fundamentalmente por dos razones. En primer lugar, porque durante este período se han realizado una serie de estudios etnográficos en los cuales tanto los estudiosos ecuatorianos como los extranjeros han reconocido la particularidad de los otavaleños. Ellos nos han entregado estudios sobre una serie de comunidades otavaleñas, (Buitrón, varios estudios; Parsons 1945; IEAG 1953; Rubio Orbe 1956).

En segundo lugar, porque en este tiempo el campesinado otavaleño todavía no había sido afectado por los cambios ocurridos a partir de la Reforma Agraria, ni por otras actividades del estado, y la expansión del mercado y turismo.

Los otavaleños, al igual que otros indígenas de la Sierra ecuatoriana, eran fundamentalmente agricultores. Como hemos visto en el capítulo anterior, la historia de este campesinado puede ser entendida como la historia de la expropiación de sus tierras y de su lucha contra los terratenientes. En Otavalo el resultado de tales luchas fue la concentración de la tierra en manos de unos pocos hacendados y, por otro lado, la concentración de la población indígena en comunidades de pequeños productores campesinos. Estos dos grupos representaban polos opuestos de la estructura social otavaleña pero en ningún caso se encontraban divorciados entre sí. El campesinado como conjunto dependía de los terratenientes para su acceso a la tierra y otros recursos, en tanto que los hacendados dependían del trabajo campesino. Aunque esta dependencia era mutua no tenía sin embargo la misma importancia para los dos grupos; el campesinado dependía del acceso a tierras complementarias nada menos que para su propia subsistencia, su simple reproducción, en tanto que los terratenientes dependían de una oferta constante de fuerza de trabajo para su acumulación de riquezas.

3.1. La unidad doméstica campesina en Otavalo.

En Otavalo, al igual que en la Sierra ecuatoriana en general, la unidad doméstica campesina, estaba constituida por la familia nuclear; el marido, su esposa y los hijos eran los miembros más importantes de esta unidad. Sin embargo era muy común encontrar que parejas jóvenes antes de formar su propia unidad de producción y consumo, vivían y trabajaban en la unidad doméstica de los padres de alguno de

los esposos; a su vez los ancianos y enfermos eran a menudo reintegrados a las unidades domésticas de sus hijos. Algunas unidades también incluían miembros de la familia extendida, e incluso gentes que no tenían ningún lazo de parentesco. Por ejemplo, los huérfanos en aquellos casos en que no hubiera parientes que se pudieran o quisieran hacerse cargo de ellos, eran adoptados por sus vecinos. Algunas unidades incluían también campesinos que no tenían acceso a la tierra; otras incluían jóvenes que no pertenecían a la familia y que trabajaban como aprendices. Ninguno de estos miembros recibía otra compensación por su trabajo que el derecho a compartir el consumo del grupo doméstico (1).

Como resultado de su diferente composición, el tamaño de las unidades domésticas variaba considerablemente; mientras que algunas estaban compuestas de una sola persona, la mayoría consistía en parejas casadas y sus hijos. Las unidades más grandes estaban compuestas de los padres, los abuelos y sus respectivos hijos; en el promedio cada unidad contenía alrededor de cinco personas (2).

Las unidades domésticas recién constituidas se veían afectadas por la escasez de tierras y otros medios de producción y subsistencia. Dado que las unidades antiguas en general requerían más fuerza de trabajo, muchas parejas jóvenes mantenían estrechas relaciones con las unidades de sus padres. Los medios de producción y de consumo personal eran intercambiados entre ellos como una práctica común. En el caso de las unidades nuevas también les era permitido el acceso a la tierra a cambio de su ayuda en las tareas agrícolas de los padres.

En la mayoría de los casos el esposo figuraba formalmente como la cabeza de la unidad, representando a la familia en su relación con el resto del medio. Sin embargo, la es-

posa participaba activamente en todas las decisiones relacionadas a la producción e incluso tenía más responsabilidad en las decisiones ligadas con el consumo de la unidad.

Dado que los recursos económicos, esto es tierra, trabajo y medios de producción no agrícola, estaban distribuidos muy desigualmente entre las unidades domésticas, la reproducción de éstas no podía ocurrir de manera independiente unas de otras. Las unidades campesinas nunca fueron unidades independientes y aisladas; ellas podían existir sólo en el marco de una formación social más amplia. Su integración estaba basada en su pertenencia a la comunidad, en las relaciones con otros campesinos y con los grandes terratenientes al igual que en su participación en el mercado. Una vez más debe quedar claro que no todas las unidades domésticas se basaban en la misma forma de integración; la importancia relativa de cada una de estas relaciones sociales variaba de una unidad a otra. Sin embargo, la reproducción de cualquier unidad campesina dada dependía tanto de su trabajo como de sus recursos y de su particular forma de integración socio-económica. Consideremos ahora el proceso específico de producción desde el punto de vista de las unidades domésticas.

Independientemente del monto de los ingresos complementarios obtenidos por los campesinos otavaleños, la mayoría de sus medios de subsistencia provenía de su propia agricultura (Buitrón 1947; Parsons 1945; Rubio Orbe 1956; Preston 1963). La mayoría de las unidades domésticas campesinas poseían uno o más pedazos de tierra que habían sido heredados de una generación a otra; debido a la partición de las herencias, muchos de estos se habían convertido en parcelas muy pequeñas. Y como tanto la esposa como el marido heredaban la tierra de sus respectivos padres, la mayoría de las unidades domésticas trabajaban en parcelas que esta-

ban diseminadas y, muchas veces, ubicadas en diferentes comunidades. (3)

La agricultura era la actividad en que participaban todos los miembros de la unidad doméstica; las tareas eran distribuidas por sexo y por edad, pero la división del trabajo era bastante reducida. El arado era llevado a cabo solamente por los hombres, en tanto que las tareas restantes eran compartidas. La tecnología de los campesinos era primitiva y extremadamente intensiva en trabajo. Los principales instrumentos agrícolas eran el arado de madera con una reja de hierro, azadones, palos de madera y segaderas; las tierras de los campesinos no tenían riego, tampoco se utilizaban fertilizantes ni semillas mejoradas. Los campos no eran dejados nunca en barbecho y ningún cultivo era mantenido para ser arado y utilizado como fertilizante. El excremento de los animales era utilizado como abono pero era siempre escaso puesto que la tierra que poseían los campesinos era tan limitada que sólo permitía mantener unos pocos animales. Casi toda la tierra de los campesinos estaba plantada con cultivos para satisfacer las necesidades de la unidad, por lo que la producción era bastante diversificada. Las tierras situadas en los valles y en las partes bajas de la montaña eran sembradas con maíz, diferentes clases de fréjoles, quinoa, zambo, y si es que había suficiente tierra, algo de trigo y cebada. La mayoría de los sembríos se realizaban entre Octubre y Noviembre; los primeros choclos se recogían en Febrero, y muy poco después le seguían los fréjoles. La cebada y la quinoa eran cosechadas en Marzo y nuevamente fréjoles y choclos desde Abril hasta Junio y finalmente había una cosecha de maíz, la principal, en Julio y Agosto. Muchos de estos productos eran secados y almacenados para el consumo durante el resto del año (Parsons 1945:18ss.; Buitrón 1947).

En las tierras ubicadas más arriba, en las laderas de las montañas, los campesinos plantaban quinoa, ocas, mello-

cos, cebada, lentejas y una variedad de papas. En estas tierras el sembrío empezaba en Julio y Agosto y la cosecha era en Noviembre y Diciembre (Buitrón 1947:57), en tanto que las papas podían cosecharse dos veces, en Julio y Diciembre aproximadamente (FONAPRE-BID 1976:43).

Mientras la mayoría de las unidades domésticas poseían alguna tierra, muy pocas tenían la suficiente como para producir la cantidad de alimentos necesaria para alimentar a la familia durante el transcurso del año. Por supuesto que si mantenemos constante el tamaño de la unidad, la calidad de la tierra y su productividad, aquellos campesinos con mayor disponibilidad de tierras alcanzaban un nivel de autosuficiencia mayor que aquellos que poseían pequeñas parcelas. Pero, en cualquier caso, independientemente del monto de tierra que poseyera un campesino, la unidad doméstica no era nunca completamente autosuficiente. Una serie de otros artículos como la cabeza del azadón, los utensillos de cocina, las ollas, sombreros, joyas, telas, sal, kerosene, aguariente, etc., tenían que ser obtenidos a través de los terratenientes o del mercado. Los campesinos que poseían poca extensión de tierra debían tener acceso a un pedazo complementario para poder producir más alimentos o, en su defecto, obtener medios de subsistencia complementarios. El acceso a tierras complementarias podía obtenerse de los campesinos "ricos", la comunidad o de las haciendas y los medios de subsistencia adicionales podían obtenerse de otros campesinos, terratenientes, y del mercado. Mientras que las fuentes más importantes de acceso a tierras y otros medios de producción adicionales eran las haciendas, el mercado se había transformado en la fuente principal de medios de subsistencia complementarios. Todos estos requerimientos adicionales para la reproducción de la unidad doméstica campesina significaba la existencia de relaciones sociales tanto con otros campesinos como con otros agentes.

Consideremos todas las formas lógicas posibles de integración y analicemos su importancia relativa para el caso del campesino otavaleño de los años 40 y 50.

3.2. Relaciones Sociales de Producción

En tanto que la agricultura campesina para autoconsumo en base a su propia tierra y trabajo no implicaba relaciones sociales directas con otros campesinos o agentes sociales, la falta de tierras y la incapacidad para proveerse independientemente de todos los requerimientos de las unidades domésticas, forzaban a los campesinos a entrar en varios tipos de relaciones sociales. En el período que estamos considerando se pueden distinguir dos tipos de relaciones sociales fundamentales, esto es aquellas basadas en lazos personales entre varias unidades y aquellas mediadas por el mercado, comprendiendo cada una de ellas un conjunto de subtipos. Manteniendo una o varias de estas relaciones los campesinos estaban en condiciones de obtener acceso a medios de producción adicionales o a medios de consumo personal suplementarios.

En este contexto son importantes dos notas. La primera es que una unidad doméstica determinada, en general, no estaba en situación de elegir libremente entre distintas relaciones sociales. El rango de elección estaba limitado tanto por las relaciones sociales preexistentes como por las características internas de la unidad de producción campesina en cuestión. Así, relaciones específicas o combinaciones de ellas tenían ciertas ventajas y desventajas que diferían de una unidad a otra de acuerdo con su disponibilidad de recursos y requerimientos específicos de reproducción. En segundo lugar, diferentes relaciones sociales ligaban a las unidades domésticas con otras, de distinta forma. Ellas restringían el control de los productores sobre el proceso de producción y

sus resultados, y su reproducción requería que satisficiera diferentes reclamos sobre la porción del excedente del campesino.

3.2.1. Relaciones no mercantiles

Entre las relaciones personales, es decir aquellas que no estaban mediadas por el mercado, es posible distinguir tres tipos: la “comunal”, la “intercampesina” y la “campesino-terrateniente”.

3.2.1.1. Relaciones comunales

Estas relaciones les permitían a los campesinos tener acceso a la tierra, pastos, leña y otros medios de producción a cambio de su completa participación como miembros de la comunidad (4). Esto implicaba que no había reclamo por parte de terratenientes privados, por tanto, para los campesinos, las relaciones comunales eran especialmente ventajosas. Sin embargo, las comunidades otavaleñas casi no poseían tierras comunales aptas para el cultivo puesto que la mayoría de ellas habían sido vendidas a terratenientes privados. Lo que había quedado como tierras comunales eran matorrales en los barrancos o en las partes altas de las montañas (García Ortiz 1935: 35; Parsons 1945; Rubio Orbe 1956). Los medios más importantes que obtenían los campesinos de estas tierras eran madera, pastos, cabuya y zuro. Para la obtención de alimentos complementarios dichas relaciones comunales eran insuficientes. Dado los limitados recursos comunales, estas relaciones eran débiles y fueron socavadas aún más por la expansión de las relaciones de mercado.

A pesar de ello, la mayoría de las parcialidades otavaleñas podían ser consideradas como “comunidades corporativas cerradas” (Wolf 1955, 1957). Su agricultura estaba orientada a la producción para autoconsumo, las tierras eran

de propiedad privada, no podían ser vendidas a extraños, y la pertenencia estaba restringida sólo a aquellos que habían nacido en la comunidad (Wolf 1957: 1–4). El excedente acumulado en manos de los campesinos individuales era, en general, gastado en medios de consumo y, parte de él, canalizado hacia la comunidad a través de las fiestas y el sistema de priostazgo. En Otavalo esto significaba que se esperaba que los campesinos acomodados pasaran el cargo, lo que implicaba mayores gastos en alimentos, bebidas, dinero y tiempo de trabajo; a diferencia de los pobres, quienes sólo pagaban por una misa en honor de algún santo determinado, los campesinos ricos se comprometían a dar fiestas comunales por períodos que iban hasta los tres años. El sacerdote de dicha fiesta pagaba las misas, arrendaba los disfraces y caballos, pagaba por los fuegos artificiales y por una banda de mestizos, además proveía una gran cantidad de alimentos y bebida (Parsons 1945: 82 ss.; Walter 1976: 162ss.). Los costos de estas fiestas eran generalmente tan altos que incluso los campesinos más ricos se veían forzados a vender ganado o tierras, o en su defecto, a endeudarse fuertemente con algún prestamista (5). Mientras que los pobres recibían alimentos y bebidas, los que más se beneficiaban de las fiestas eran los mestizos. El clero recibía pagos por las misas y otros servicios, los comerciantes por los alimentos, la bebida y el crédito, los terratenientes por los caballos y los músicos por el entretenimiento. Por ello, sólo una parte de la relativa riqueza de los sacerdotes se distribuía hacia los campesinos y la comunidad; la mayor parte iba hacia extraños.

En síntesis, las relaciones comunales no sólo eran insuficientes para proporcionar recursos suplementarios, sino que también servían como mecanismo para que los recursos fueran extraídos de la comunidad.

3.2.1.2: Relaciones intercampesinas

Una multiplicidad de relaciones entre unidades domésticas campesinas regulaba los intercambios recíprocos y no

recíprocos, ya sea de trabajo, o de medios de producción y de consumo personal (6). Aparte de las posibilidades de integrar a la unidad doméstica miembros que no pertenecían a la familia, los campesinos con mayor disponibilidad relativa de tierra o con unidades domésticas especialmente pequeñas obtenían fuerza de trabajo adicional por la vía de las ayudas o mediante la organización de mingas.

La ayuda mutua entre las unidades domésticas era común tanto en las actividades agrícolas como en las no-agrícolas; los parientes, amigos y compadres estaban obligados a ayudarse entre ellos, ya sea con trabajo, información, influencia política, etc. En tiempos difíciles esta ayuda incluía obsequios en la forma de artículos para la subsistencia, los cuales eran correspondidos cuando la unidad recuperaba su potencial productivo. Las unidades que sufrían de escasez de fuerza de trabajo, debían entregar alimentos y bebidas a aquellos que les habían prestado su ayuda.

Aunque la remuneración en la forma de bienes de subsistencia era originalmente para el caso de los intercambios recíprocos, posteriormente también se utilizaron para el caso de las mingas, que era una institución para movilizar trabajo y que data de la preconquista (Erasmus 1955). Las mingas privadas eran organizadas por campesinos acomodados para el cultivo de sus propias tierras, utilizando para reclutar trabajadores, las relaciones de parentesco, amistad y compadrazgo. Durante cada minga (un día de trabajo), los campesinos participantes recibían alimentos y chicha y; en el momento de la cosecha, los mingueros recibían una cantidad determinada de ella (ración) y además el derecho a chucchir. En épocas de extraordinaria penuria los campesinos que participaban regularmente en dichas mingas podían esperar cierto apoyo del dueño de la tierra, que habían trabajado. En el caso de unidades con poca tierra, la participación en una serie de mingas a lo largo del año representaba una posibilidad viable para obtener medios de subsistencia suplementarios (Parsons 1945; CIDA 1965) (7).

Entre los pequeños propietarios las mingas agrícolas eran organizadas por razones sociales más que económicas. Rubio Orbe (1956: 129) informa acerca de una minga en la que participaban cuatro miembros de la unidad doméstica más ocho parientes y amigos. El trabajo estaba organizado en parte, para cosechar una minúscula parcela de 0,17 Has., una tarea que podía ser llevada a cabo por la misma familia. En tales casos la minga no era una necesidad económica sino un evento festivo destinado a reforzar los lazos entre las unidades domésticas.

Las mingas eran organizadas también para emprender tareas que, por razones técnicas, no podían ser llevadas a cabo por las unidades individuales; por ejemplo, la mayoría de las casas de los campesinos habían sido construídas mediante el trabajo compartido y, de nuevo, estas mingas eran muy festivas. Los mingueros recibían alimentos y chicha y paralelamente podían esperar que el dueño de casa los ayudara cuando necesitaran construir sus propias casas. El trabajo en dichas mingas era muy intenso, acicateado por juegos competitivos. Para la construcción del techo era contratado un carpintero quien supervisaba dicho trabajo (Erasmus 1955:81).

Además, había mingas que eran organizadas por la comunidad, la iglesia, las autoridades municipales y los terratenientes más poderosos. Las construcciones públicas, la reparación y limpieza de caminos o puentes eran a menudo llevadas a cabo de esta manera (Parsons 1945; Herrera 1909:257; CIDA 1965:208). La participación en las mingas comunales era un requisito indispensable para la mantención de los derechos como miembro de la comunidad. De este modo las mingas no eran sólo medios para la obtención de fuerza de trabajo adicional o bienes para la subsistencia sino también una forma de reforzar las relaciones sociales que regulaban el acceso a recursos suplementarios.

Finalmente, había otra forma de relaciones intercampe-

sinas: la aparcería. Las unidades domésticas que no contaban con suficiente fuerza de trabajo o cuyos miembros a menudo estaban ausentes debido a sus actividades comerciales, ponían sus tierras a disposición de los aparceros. Sin embargo, entre los campesinos los acuerdos de aparcería eran inusuales. Los productores que temporalmente se ausentaban de sus comunidades, preferían en general, confiar sus parcelas a parientes o compadres. La aparcería era mucho más fácil de implementar con los grandes terratenientes.

3.2.1.3. Relaciones entre campesinos y terratenientes.

Como los hacendados monopolizaban la mayoría de las tierras en Otavalo, las relaciones con ellos eran de primera importancia para los campesinos, puesto que de ello dependía sus acceso a la tierra y a otros recursos productivos. En el período que estamos estudiando había varias formas de renta pre-capitalista (en trabajo, en especie y en dinero), las cuales regulaban las relaciones entre los campesinos y los terratenientes.

Algunos campesinos eran huasipungueros que, por el uso del huasipungo y por el derecho a recoger agua, recolectar leña, tener acceso a los pastos para sus animales, estaban obligados a trabajar en la hacienda por un cierto número de días, generalmente de tres a cinco días por semana. En principio se suponía que ellos recibían una cierta remuneración en efectivo; sin embargo, ésta era cargada casi siempre para saldar sus deudas y por tanto casi nunca pagada (Costales & Costales 1971:IV:60ss.). Además de su trabajo en los campos, los campesinos tenían que destinar tiempo de trabajo para servicios domésticos en la hacienda (huasica-mía):

Muy a menudo los parientes y amigos de los huasipungueros que no tenían acceso a la tierra, vivían dentro del huasipungo; estos eran los llamados allegados, arrimados o

apegados. Como retribución por su trabajo en la hacienda se les permitía permanecer con el huasipunguero pero no tenían un pedazo de tierra para su propio uso; no obstante, les era pagado un pequeño salario, ya sea en especie o en dinero (CIDA 1965: 75ss.; Guerrero 1977: 86ss.; Oberem 1978; Murmis 1979).

Tanto los huasipungueros como los allegados estaban totalmente integrados a la economía de la hacienda y dependían completamente de los terratenientes. La totalidad del excedente era apropiado por el hacendado. Ellos se encontraban atados a la hacienda por la coerción, tanto económica como extra económica. Esta relación más explotativa entre los campesinos y los terratenientes, era muy común a lo largo de la Sierra ecuatoriana y, en algunas provincias, como Chimborazo, constituía la columna vertebral de la economía hacendaria; no obstante, en la región de Otavalo esta relación no tenía mucha importancia puesto que los huasipungueros y los allegados constituían sólo alrededor del 2% de los campesinos (Parsons 1945: 8; Buitrón 1947).

Los campesinos pequeños propietarios que requerían de tierras adicionales comúnmente trabajaban como aparceiros o partidarios. Como la mayoría de las haciendas cultivaban sólo una pequeña fracción de sus tierras, les permitían a los campesinos el acceso a pequeños terrenos, a cambio de lo cual éstos debían entregar una porción de su producto, generalmente la mitad. Los campesinos tenían casi como norma, que proveer las semillas y toda la mano de obra necesaria. En acuerdos más progresistas el terrateniente otorgaba también las semillas y una yunta de bueyes para el arado. De acuerdo a su aporte entonces, él estaba en posición de reclamar más de la mitad del producto y a veces también algunos servicios adicionales (CIDA 1965: 175; Erasmus 1955: 73). El acceso a la tierra podía ser obtenido también a cambio de una renta fija, ya sea en especie o en dinero, pero tales acuerdos eran poco frecuentes.

Otra forma de relaciones campesino-terrateniente era la

yanapa. Según este acuerdo el pequeño campesino obtenía acceso al agua, leña, pasto y materias primas, como totora y zuro (utilizados en la fabricación de esteras y canastos respectivamente), a cambio de uno o dos días de su trabajo semanal para la hacienda. En las comunidades que estaban aisladas de los caminos principales, los campesinos eran obligados a trabajar "yanapas de servidumbre", meramente para poder utilizar los caminos de las haciendas (CIDA 1965: 75,174,238). La yanapa para acceder a pastos era también llamada sitiaje; los sitiajeros aparte de la renta en trabajo a veces pagaban una renta especial, por ejemplo, un cierto número de animales por año.

En muchos casos los hacendados también organizaban mingas para movilizar la mano de obra campesina en su propio beneficio. La participación en ellas era obligatoria para todos aquellos campesinos que dependían, por otros acuerdos, de los terratenientes. Por lo tanto, las mingas de las haciendas constituían una renta adicional que tenían que pagar los campesinos para poder reproducir sus relaciones sociales con los terratenientes. De esta manera aquellos aparceros o yanaperos que se negaban a participar en las mingas se exponían a perder sus derechos sobre el uso de los recursos de la hacienda. Los campesinos que no dependían directamente de los hacendados a veces eran forzados a participar en dichas mingas mediante la confiscación de sus pertenencias, las que les eran devueltas una vez que hubieran cumplido con sus "deberes". En otros casos el capataz de la hacienda "invitaba" a los campesinos ofreciéndoles un vaso de aguardiente: todo aquel que aceptaba se comprometía a trabajar (Sáenz 1933: 98; Parsons 1945: 12; Erasmus 1955: 105).

Las relaciones más comunes entre los campesinos y los terratenientes otavaleños eran la aparcería, las yanapas y las mingas en las haciendas.

3.2.2. Relaciones mercantiles

Como vimos en el capítulo dos, las relaciones mercanti-

les en Otavalo, alrededor de los años 1950 ya estaban relativamente bien desarrolladas. Sin embargo, dichas relaciones no se encontraban igualmente generalizadas en todas las ramas de producción. Para algunos campesinos el trueque aún era la forma preferida para intercambiar sus productos excedentes; papas, maíz, lana y esteras eran intercambiadas a menudo de acuerdo a relaciones de trueque establecidas por largo tiempo (Rubio Orbe 1956:132; Parsons 1945:159). También los campesinos-artesanos más especializados como hilanderos, tejedores, teñidores, carniceros, músicos o brujos, cambiaban sus servicios por medios de producción o de consumo personal. Al mismo tiempo, sin embargo, los pagos en dinero se habían hecho cada vez más comunes, incluso en las ramas de producción más tradicionales (Parsons 1945:70,100; IEAG 1953:165). Mientras la agricultura campesina seguía orientada a la producción para el autoconsumo, los servicios y medios de producción complementarios se intercambiaron cada vez más a través del mercado.

Veamos primero el mercado de medios de producción y de consumo personal para luego pasar al mercado de trabajo, de servicios y de crédito.

Ya hemos apuntado el que la producción de mercaderías requiere de un cierto grado de especialización entre los productores. En Otavalo, esta especialización ocurrió en primer lugar entre las comunidades; especializándose cada parcialidad en la producción de una determinada mercancía. Mientras que en la agricultura, todas las unidades domésticas utilizaban las mismas técnicas para producir los mismos valores de uso, la producción artesanal para el mercado comprendía un amplio rango de diferentes técnicas y productos. En cada comunidad los campesinos tenían diferentes habilidades, utilizaban diferentes herramientas y materias primas y producían diferentes tipos de mercancías. Aquellos que tenían excedentes de producción agrícola los vendían también en el mercado. Otros trabajaban yanapas, para así

no poder tener acceso a los bosques y otras materias primas que podían ser vendidas en el mercado. Pero siempre que fuera posible los campesinos trataban de producir mercancías a partir de materias primas que podían ser obtenidas independientemente del monopolio que tenían los terratenientes sobre la tierra. Así, la mayoría de los otavaleños se especializó en la producción de artículos manufacturados, especialmente textiles. A mediados de la década del 40, cuando Aníbal Buitrón investigó a 37 comunidades otavaleñas, encontró que, en 16 de ellas, la mayoría de los campesinos se dedicaban a la producción de artículos manufacturados, para así complementar sus ingresos agrícolas. Especialmente se dedicaban a la producción de telas de algodón, de lana, incluyendo casimires, ponchos, faldas, blusas, pantalones, pañuelos, fajas, cobijas y mantas, al igual que sogas de cabuya, alpargatas, sombreros, esteras, artículos de alfarería y otros artículos del hogar. Todos estos eran llevados a las ferias semanales de Otavalo (Etz 1940; Hagen 1940: 243 ss.) y de algunas comunidades rurales.

Eric Wolf ha denominado a esta división del trabajo entre las comunidades como "sistema de mercado seccional".

"Un tejedor va al mercado y vende telas; entonces él desea comprar alfarería por lo que va a la parte correspondiente del mercado, donde exhiben y venden alfarería de determinada comunidad.

El puede elegir entre comprar a Juan, José o Pedro, dependiendo de la calidad y de los precios de los artículos ofrecidos. Los precios nunca son libres pero tampoco están completamente determinados; para cada producto existe un cierto rango, y dentro de él, habrá cierta fluctuación de precios".

(Wolf 1966: 40)

Esta cita describe muy bien la situación de los

campesinos-artesanos de Otavalo. No obstante el mercado "seccional" de Otavalo ha estado por largo tiempo abierto y conectado a la economía ampliada. Los campesinos han ampliado su producción de mercancías a tal punto que cada vez han sido necesarios mercados más distantes para poder absorber su producción, entregándoles como contrapartida sus medios de consumo. Mientras era posible todavía determinar de manera más o menos precisa la comunidad de origen de los campesinos en base al tipo de artículo que vendían en las ferias semanales, el sistema de mercado "seccional" ya se encontraba en proceso de disolución. La división social del trabajo penetró lentamente en las mismas comunidades y algunos campesinos comenzaron a especializarse en actividades comerciales aventurándose hacia mercados alejados ya sea a través de la Sierra ecuatoriana, Colombia o a otros países vecinos (Buitrón 1947: Salinas 1954: 319; Preston 1963; CIDA 1965: 180; Beals 1966: 79). Otros aumentaron su grado de especialización comprando las materias primas y concentrando sus esfuerzos en sólo un aspecto específico del proceso de trabajo (por ejemplo, teñido, tejido, hilado, etc.). Otros lograron controlar una porción creciente de la producción de sus comunidades (Parsons 1945: 150) y otros finalmente empezaron a contratar trabajadores asalariados para aumentar su producción (García Ortíz 1935: 49). En algunos casos los campesinos comerciantes les entregaban materias primas a sus vecinos y les pagaban para que produjeran ciertas mercancías a destajo. Pero en el caso de los otavaleños tanto la contratación de trabajo asalariado como el trabajo a domicilio era más bien la excepción antes que la regla.

En las décadas de 1940 y 1950, no había un mercado de trabajo generalizado; muy pocos campesinos habían sido expropiados y proletarizados completamente. De acuerdo con el estudio de CIDA (1965:151ss.), sólo alrededor del 2% de los indígenas no tenían ningún acceso a la tierra, pero este porcentaje pudo haber sido superior en Otavalo. Sin embargo, los productores que dependían para su sobrevivien-

cia, completa y exclusivamente de los salarios, eran unos pocos solamente. Ellos trabajaban en las haciendas, ofrecían sus servicios como cargadores o como jornaleros para cualquier tarea que se les pidiera realizar. La mayoría de ellos sólo eran empleados ocasionalmente por lo que cuando no conseguían trabajo, dependían de la caridad de sus vecinos. Sus salarios eran extremadamente bajos y pagados en especie y/o en dinero.

Sólo en las tres fábricas textiles que operaban en la región de Otavalo era posible encontrar un empleo permanente. Aunque éstas ocupaban un número importante de trabajadores, sólo empleaban a una pequeña fracción de la población indígena; sus trabajadores-campesinos proveían todos de un conjunto seleccionado de comunidades que eran siempre las mismas. (Buitrón 1947:47;1962:319) (8).

En el período en cuestión no había mercado de crédito para los campesinos otavaleños; aquellos que tenían buenas relaciones con los terratenientes recurrían también a ellos para obtener créditos y la mayoría estaba muy endeudada con los hacendados. Aquellos que estaban más involucrados en las relaciones mercantiles, recurrían a sus vecinos, compadres y a los comerciantes. Algunos tenderos mestizos y aún algunos campesinos acomodados se dedicaban de manera regular a otorgar préstamos, pero pese a ellos, no había relaciones universales de crédito. El endeudamiento de los campesinos era a menudo utilizado para extraerles servicio en trabajo y para expulsarlos de sus tierras.

Tampoco había un mercado universal para la tierra; ocasionalmente los campesinos acomodados se encontraban en condiciones de comprar una parcela de algún vecino que no tenía hijos, había emigrado o necesitaba dinero para pagar sus deudas. Las relaciones del parentesco y compadrazgo eran esenciales en la compra de tierras campesinas; las parcelas nunca eran vendidas a extraños. Rara vez los campesinos estaban en condiciones de comprar terrenos pertene-

cientes a terratenientes ausentistas, y solamente en algunos pocos casos habían conseguido negociar colectivamente la venta de una hacienda completa. Las haciendas bien organizadas y rentables eran compradas y vendidas sólo entre los mismos terratenientes, siendo los huasipungueros considerados como parte del inventario.

3.3. Integración parcial al mercado y ocupación múltiple.

Como hemos visto, la mayoría de los otavaleños eran pequeños propietarios que poseían o tenían acceso a una pequeña parcela de la cual obtenían la mayor parte de sus medios de subsistencia. Sin embargo, a nivel de la unidad doméstica no eran autosuficientes, por lo que dependían de su acceso a recursos adicionales que les permitieran obtener ingresos complementarios, en dinero o en especie. De esta manera se veían forzados a involucrarse en un conjunto de relaciones mercantiles y no mercantiles; por tanto, la mayoría de los campesinos tenían múltiples ocupaciones. En primer lugar cultivaban la tierra y producían la mayoría de los artículos que necesitaban para sus familias; después trabajaban, ya sea para los terratenientes, otros campesinos y/o para la comunidad; finalmente se dedicaban a la manufactura de mercancías, a actividades comerciales, ofrecían sus servicios a otros campesinos o vendían su fuerza de trabajo. Con los ingresos monetarios resultantes de estas últimas actividades compraban artículos suplementarios para la mantención de sus familias. Solamente los campesinos más pobres y aislados permanecían alejados del mercado; pero ello era así no porque no tuvieran nada que comprar sino porque no tenían nada que vender. Para la mayoría de los campesinos la integración al mercado era esencial, pero la producción de mercancías era sólo una de sus actividades.

Rubio Orbe (1956: 155ss.) al estudiar la comunidad de Punyaro, encontró 26 ocupaciones complementarias diferentes. El anotaba que cada campesino estaba especializado en, al menos, dos actividades diferentes y que muchos se

ocupaban en tres o cuatro actividades en un mismo día (cf. también IEAG 1953: 177ss.). En tanto que la mayoría de los campesinos se dedicaban a múltiples ocupaciones y mantenían varios tipos de relaciones sociales, es necesario decir que ellos no se trasladaban de una actividad a otra para disminuir su esfuerzo o para 'descansar' (Buitrón 1947: 52), sino porque su supervivencia dependía de su capacidad para complementar los ingresos que obtenían de su agricultura (9).

Mientras que la agricultura para el consumo doméstico permaneció diversificada, la producción de mercancías fue cada vez más especializada. Las unidades domésticas campesinas entonces se diferenciaban primero en base a las relaciones sociales que regulaban su acceso a la tierra y, en segundo lugar, en base a sus relaciones de mercado. En la medida que la producción de mercancías se desarrolló, el "sistema de mercado seccional" comenzó a resquebrajarse y las relaciones mercantiles a penetrar lentamente a las comunidades.

3.4. Las raíces de la diferenciación social dentro del campesinado

Observemos más de cerca los orígenes de la diferenciación dentro del campesinado. Ya que su producción estaba orientada a la satisfacción directa de las necesidades de la unidad doméstica, y como además el campesinado dependía principalmente de las relaciones con los terratenientes y con la comunidad, las posibilidades de diferenciación social eran bastante limitadas. La mayoría del excedente producido por los huasipungueros, yanaperos y aparceros era sustraído por los terratenientes. Los campesinos no estaban en condiciones de elevar sus niveles de vida ni de expandir sus propiedades. Aún cuando había marcadas diferencias en las condiciones de vida de los campesinos de una hacienda a otra, la característica general era que todos éstos eran muy pobres.

Sin embargo, los productores que dependían menos de los terratenientes no siempre estaban en una mejor situación. Ciertamente su excedente no podía ser apropiado por los terratenientes y se destinaba completamente a su unidad doméstica, pero en la mayoría de los casos el excedente era muy pequeño. En la medida que su "riqueza" consistía en medios de consumo personal acumulados y en tierras destinadas a la producción para el autoconsumo, no era posible que surgieran grandes desigualdades entre los campesinos. Las explotaciones que habían sido expandidas por los padres eran de nuevo divididas por los hijos y los medios de subsistencia excedentes eran usualmente redistribuidos entre los miembros de la comunidad y extraídos por extraños. Sólo fue a través de la producción de mercancías que las desigualdades entre las unidades domésticas comenzaron a ser importantes y permanentes como para dar lugar a una diferenciación social dentro del campesinado; de esta manera la participación en el mercado se convirtió en un factor crucial para este proceso. Pero la producción de mercancías dependía aún de la agricultura campesina y de las relaciones sociales que regulaban el acceso a la tierra. Sin embargo, dada la diversidad de relaciones entre campesinos y terratenientes, no había una correlación simple (inversa) entre el tamaño de la explotación y la integración del mercado (10).

“Sería de creer que las parcialidades que poseen menor extensión de terrenos y los menos fértiles fueran las que, por un principio de compensación, se dedicaran más de lleno a las industrias o al comercio. Pero no sucede así. Por el contrario las parcialidades que poseen mayor extensión de terrenos y los más fértiles son las más industrializadas o las que más se han dedicado al comercio. Se podría explicar este fenómeno recordando que la tierra, como ningún otro factor, da independencia al Indio. Esta independencia está casi siempre acompañada de tiempo y de dinero. Disponiendo de tiempo y dinero es posible adquirir los telares y las materias

primas y dedicarse a producir casimires, ponchos, bayetas, etc. o a invertir ese tiempo y dinero en el comercio". (Buitrón 1964: 60).

En tanto que Buitrón ha señalado de manera correcta que la disponibilidad de tiempo de trabajo era un factor fundamental en la participación de los campesinos en el mercado, él ha ignorado el determinante principal. No era la posesión de la tierra en el valle o en las laderas de las montañas lo que daba a algunos campesinos mayores posibilidades que a otros (Buitrón 1947) sino que eso más bien dependía del tipo de relaciones sociales que regulaban el acceso de los campesinos a la tierra.

Por ejemplo, tomemos dos unidades domésticas campesinas iguales en cuanto a la relación productor-consumidor y además con la misma cantidad y calidad de tierras cultivadas. Las dos unidades difieren una de otra sólo por las relaciones sociales existentes. El campesino (A) es propietario de su tierra y sólo debe participar en algunas actividades comunales para mantener las relaciones sociales que le permitirán el acceso a los pastos y a los bosques. Por el contrario, el campesino (B) posee sólo la mitad de su tierra, cultivando el resto bajo acuerdos de aparcería; además él vive en una comunidad que es dominada por la hacienda; teniendo que trabajar como yanapero para tener acceso al agua, bosques y pastos, al igual que a los caminos de la hacienda; como resultado de sus diferentes relaciones sociales de producción, la unidad (B) no sólo obtenía un ingreso menor de su agricultura, puesto que un cuarto del producto total era apropiado por el terrateniente sino que también requería mucho más tiempo de trabajo para la reproducción de sus relaciones sociales. Por tanto, tenía mucho menos tiempo disponible para la producción de mercancías o para actividades comerciales.

En síntesis, no era sólo el tamaño y la ubicación de las tierras de los campesinos las que determinaban sus posibilidades de dedicarse a la producción de artesanías, participan-

do así en el mercado, sino que el factor más importante para su integración era su relativa independencia de los terratenientes. Dado que las relaciones mercantiles, eran mucho menos explotativas que las existentes entre los campesinos y los terratenientes, aún cuando los comerciantes pudieran apropiarse de parte del excedente de los productores, los otavaleños lograron poco a poco mejorar su nivel de vida y aumentar su independencia de los terratenientes. Aquellos que eran propietarios de su tierra y que podían dedicar una mayor proporción de su tiempo de trabajo a las actividades artesanales y comerciales, estaban en condiciones de ahorrar cierta cantidad de dinero para aumentar sus propiedades mediante la compra de tierras. Poco a poco los campesinos habían desmantelado algunas de las haciendas más débiles (11) e incorporaron dichas tierras a su propia agricultura.

A primera vista se podrá asumir que la expansión de las tierras de la unidad doméstica habría aumentado su independencia con respecto a los terratenientes al igual que mejorado su posición social, pero habría también reducido el tiempo de trabajo disponible para la producción de mercancías. Sin embargo, es precisamente en este punto donde la diferenciación entre los campesinos toma una forma permanente. Cuando las unidades más acomodadas incrementaban el tamaño de sus propiedades no necesariamente se veían obligadas a asignar más tiempo de trabajo a la agricultura; había también otra posibilidad: el campesino podría entregar sus tierras a un vecino más pobre para que las trabajara "al partir". Ello le permitía al mismo tiempo la mantención de la producción de mercancías y el incremento del producto derivado de la tierra. Alternativamente él podía cultivar su propiedad extendida con fuerza de trabajo reclutada a partir de las relaciones campesino-campesino tradicionales, por ejemplo mediante la organización de mingas. Algunos campesinos fueron aún mucho más hábiles para adaptar las relaciones sociales tradicionales a sus nuevos requerimientos. Ellos les entregaban sus tierras a los yanaperos o, alter-

nativamente, las arrendaban a cambio de ciertos medios de consumo o de fuerza de trabajo que podía ser utilizada para incrementar su producción artesanal de mercancías. Muy pronto algunos de ellos comenzaron a contratar trabajadores asalariados, ocasionales e incluso permanentes. Sin embargo, a lo largo de los años 1940 y 1950 había muy pocos campesinos acomodados que contrataban fuerza de trabajo no familiar ya sea para su producción agrícola o industrial (García Ortiz 1935; Parsons 1945; Rubio Orbe 1956); no obstante, estos campesinos fueron los primeros en hacer uso de las nuevas oportunidades que la expansión del mercado les presentó.

Volveremos a esta cuestión en los capítulos 5 y 6; sólo deseábamos mostrar cómo las relaciones no mercantiles de los campesinos determinaban las posibilidades de su participación en el mercado. Los campesinos de Otavalo eran comparativamente independientes de los hacendados; esto les permitía aumentar su integración al mercado, la cual a su vez, daba lugar a su diferenciación social. La producción de mercancías y el desarrollo de la división social del trabajo eran indispensables para que se verificara este proceso. Sin embargo, la diferenciación se veía impedida por la presistencia de relaciones no mercantiles, determinadas históricamente, las cuales ataban a los campesinos a los terratenientes y sus comunidades. En tanto que la expansión del mercado tendía a debilitar estas relaciones sociales. Pero en el período que estamos considerando, esta fuerza de cambio no era aún tan fuerte como para liberar al campesinado de los terratenientes, permitiéndoles aumentar su participación en el mercado; por tanto la diferenciación social entre los campesinos era aún incipiente y sólo podía profundizarse cuando las relaciones tradicionales hubieran sido disueltas. Este cambio fue principalmente el producto de dos procesos de transformación, la así llamada "penetración institucional" (Pearse 1975: 252) y la expansión del mercado.

Cualquiera fuere el origen de estas fuerzas de cambio, lo que es importante desde el punto de vista de los campesinos

es su imposibilidad o incapacidad para evadirlas. En su lucha diaria por la sobrevivencia, todos los campesinos, de una manera u otra, se ven afectados por ellas. En varias combinaciones estas fuerzas penetran inexorablemente a la economía campesina y su organización social; una vez expuestos a ellas los productores pierden de manera inevitable el control sobre sus destinos. En contraste con la supervivencia simple y segura, basada en la producción para el autoconsumo y en relaciones sociales tradicionales confiables, las condiciones de su incorporación a la vorágine del mercado y del Estado se encuentran fuera de su control. Las instituciones antiguas, ya bastante probadas se transforman en inefectivas y las relaciones sociales tradicionales entre las unidades familiares se ven debilitadas. Cada vez más la unidad campesina tiene que enfrentarse al mercado de manera aislada, como unidad individual de producción que compite con todas las demás.

Con la mayor expansión del mercado, la individualización socio-económica penetra a la misma unidad familiar. La unidad doméstica como unidad de producción se quiebra. Cada miembro se ve obligado a aferrarse individualmente a cualquier oportunidad que le pueda ofrecer el mercado. La familia, las formas tradicionales de cooperación y las relaciones sociales que gobiernan la reproducción de la unidad doméstica y del campesinado como conjunto se ven completamente reestructuradas. Frecuentemente, se ve cuestionada hasta como unidad básica de consumo; sus miembros se ven obligados a vivir fuera de la casa ya sea por cortos o largos períodos. De esta manera ellos no están en condiciones de compartir el fondo de consumo común y no se puede tomar como dada su contribución en términos de trabajo e ingreso a la mantención de la familia. "La tranquila felicidad de una vida de autoabastecimiento de telas caseras y papas empieza a palidecer, y el hijo de la unidad doméstica no quiere más trabajar para su padre a cambio de su mantención ni tampoco ofrecer su trabajo a su vecino, sin una recompensa salarial, simplemente a la espera de que éste de-

volverá el día de trabajo a la economía familiar” (Pearse 1975: 254). En la medida que penetran las fuerzas de cambio a la sociedad campesina y sus instituciones sociales básicas, los campesinos se ven forzados a desarrollar nuevas estrategias para su sobrevivencia diaria. Veamos en primer lugar la “penetración institucional” del campesinado y posteriormente la expansión del mercado.

3.5. “Penetración institucional”

Mediante la “penetración institucional”. El Estado busca incorporar al campesinado a través de una variedad de organizaciones políticas sociales y religiosas. Las nuevas formas de administración pública, los programas de reforma agraria, la expansión de la educación pública, los nuevos medios de comunicación, la infraestructura y los servicios públicos mejorados, etc., al igual que las actividades de las instituciones políticas y religiosas, todas han tenido sus impactos sobre los otavaleños.

3.5.1 Organización Política

La reorganización de la estructura política comenzó en 1937 con la promulgación de la “Ley de Comunas” y el “Estatuto Jurídico de Comunidades Campesinas”, teniendo como objetivo principal la incorporación administrativa de toda la población rural (12). Las parcialidades con más de 50 habitantes tenían que constituirse legalmente como comunidades individuales cada una con su cabildo y su correspondiente cuerpo representativo. El cabildo era la autoridad política de la unidad administrativa más pequeña, la comunidad o parcialidad; estaba compuesto de un presidente, vicepresidente, secretario, tesorero y al menos un síndico, los cuales eran elegidos anualmente. Sus principales actividades eran mantener un inventario de los habitantes y de la propiedad pública de la comunidad, mejorar las condiciones generales de vida y defender los intereses comunales (cf. Jaramillo C.

1970). En la mayoría de las comunidades el cabildo era constituido por líderes reconocidos dentro de la comunidad y cuya autoridad estaba basada en relaciones de compadrazgo y priostazgo bastante bien establecidas. Representaba por lo tanto los intereses de los sectores más "prósperos" y a menudo estaba ligada con intereses comerciales (cf. también Whitten 1976: 246 ss.). La participación de los campesinos pobres era mínima. el Cabildo funcionaba también como cuerpo mediador entre la comunidad y las autoridades políticas de la parroquia y del cantón. En algunas comunidades, algunos jóvenes líderes progresistas, recientemente, han intentado revitalizar el Cabildo y convertirlo en un efectivo instrumento para la promoción de los intereses de la comunidad.

En Otavalo la constitución legal de las comunidades campesinas comenzó en 1937 y aún continúa; para el año 1976 habían 63 comunidades en el cantón (FONAPRE-BID 1976:17ss.). Ellas están integradas a 10 parroquias que, en conjunto, forman el cantón que tiene a la ciudad de Otavalo como capital. (cf. Mapa 2).

El gobierno de la parroquia está constituido por el teniente político, el secretario, la policía y otros funcionarios; el cabildo es responsable, y a menudo completamente subordinado a estas autoridades. En algunas comunidades el consentimiento del teniente político es una precondition para que cualquier campesino pueda ser miembro del cabildo (Walter 1976). Nombrados por el gobernador provincial los tenientes políticos representan la autoridad política más poderosa a nivel de la parroquia. La mayoría de ellos son mestizos y representan los intereses de los terratenientes y de la clase media "urbana". Para 1978 sólo una de las parroquias otavaleñas tenía como teniente político a un indígena. Desde el punto de vista del Estado esta reorganización política integró a los campesinos al sistema administrativo nacional sin necesidad de darles la posibilidad de una efectiva participa-

ción. Los indígenas permanecen en una situación en que tienen poco o nada que decir acerca de la política local, cantonal o nacional (13).

3.5.2 La Reforma Agraria

Para los campesinos de la Sierra ecuatoriana el proyecto más importante llevado a cabo por el Estado ha sido la Reforma Agraria. Después de una larga lucha entre las diferentes fracciones de la burguesía este programa fue iniciado en el año 1964 a través del Decreto 1480, la Ley de Reforma Agraria, el cual fue seguido en 1970 por el Decreto 1001 y por la nueva Reforma Agraria de 1973 (cf. Barsky 1980; Cosse 1980; Velasco 1979). Los objetivos centrales de dichas leyes eran la eliminación de las relaciones sociales pre-capitalistas, el establecimiento de relaciones salariales, la incorporación de técnicas productivas más eficientes, la ampliación del área cultivada, la eliminación de las haciendas más atrasadas y el mejoramiento en las condiciones socio-económicas del campesinado de manera de impedir la creciente pobreza y la formación de suburbios de inmigrantes campesinos. Había acuerdo acerca de que estos objetivos sólo podían ser alcanzados si se daba lugar a un drástico cambio en la distribución de la tierra en favor de aquellos que la cultivaban. Los pequeños propietarios iban a ser organizados en cooperativas y se les aseguraba el acceso a más tierra. Las explotaciones de mayor tamaño iban a ser parceladas, siendo protegidas de la expropiación sólo las haciendas más eficientes (Cosse & Verduga 1977: MAG—ORSTOM, Doc. A:62). En total la Reforma Agraria redistribuyó alrededor de 180.000 hás., en toda la región de la Sierra (Murmis 1979: 15). Sin embargo los efectos de dicha reforma fueron muy distintos de una región a otra; en Imbabura sólo 2.000 hás., fueron reasignadas efectivamente por la reforma, pero muchos latifundios fueron parcelados, ya sea entre los miembros de las familias de los hacendados, o a través de la venta, para eludir la expropiación.

En el capítulo 4 veremos los efectos concretos de estas reformas para el caso del sector agrícola otavaleño. Aquí basta mencionar que los resultados más generales fueron el mejoramiento de las condiciones para el desarrollo capitalista; la distribución de la tierra en favor de las explotaciones medianas, la expansión del área cultivada, el aumento de la productividad y el mejoramiento de las condiciones de vida del campesinado, especialmente, de aquellos organizados en cooperativas.

En general, se mantuvo el campesinado como tal y se retuvo a la población en el campo, esto especialmente en la Sierra, donde la urbanización fue aminorada e impedida la formación de suburbios. Los campesinos fueron liberados de las relaciones precapitalistas de producción que los ataban a los terratenientes sin llegar a ser expulsados de manera permanente del campo.

3.5.3. Otras actividades del Estado

Para el campesinado otavaleño, las actividades más importantes del Estado en otros planos fueron especialmente la construcción y el mejoramiento de carreteras y la expansión de la educación formal.

La vía férrea que unía a Quito con Otavalo comenzó a funcionar en 1917, pero el servicio era lento y poco confiable. En las décadas de 1940 y 1950 las carreteras eran de muy mala calidad y para llegar a Otavalo por automóvil tomaba 4 o más horas de tedioso viaje. Las condiciones de transporte mejoraron de manera importante con la construcción de la nueva carretera, a mediados de los años 70; hoy en día un viaje en bus entre Otavalo y Quito no toma más de una hora y media. Esto ha hecho posible que los otavaleños viajen más y más lejos, transportando sus mercancías, y que se dediquen a actividades asalariadas en lugares más distantes, sin necesariamente descuidar su propia agricultura. El

mejoramiento de las condiciones de transporte fue crucial en el proceso de expansión del mercado.

La educación pública fue otro importante medio de integración. En Otavalo, las primeras escuelas rurales se establecieron alrededor de 1860 (cf. Freile 1980), sin embargo, éstas funcionaban deficientemente pues a menudo, tanto los profesores como estudiantes estaban ausentes cumpliendo con otras tareas. La enseñanza en las escuelas urbanas de Otavalo era algo más eficiente; sin embargo, éstas estaban reservadas a la población mestiza. Para la población indígena el sistema educacional mejoró muy lentamente. En 1934, se abrió en Agato, una escuela privada Protestante; en Peguche unos pocos años más tarde se constituyó una escuela Católica. En 1937 se estableció una escuela nocturna pública y posteriormente en 1943, una escuela secundaria. La mayoría de las escuelas rurales fueron construídas después de 1950 y para 1962 había en el cantón 51 escuelas primarias, 4 secundarias y una escuela normal (cf. Cooper 1964). Más escuelas fueron construídas en los años 60 y 70, estableciéndose además los llamados centros de alfabetización, que estaban destinados a la enseñanza de adultos.

Como resultado de lo anterior la tasa de alfabetización promedia subió entre la población de 10 años y más del 33.8% al 43.3% entre 1962 y 1974. No obstante, las enormes diferencias educacionales entre las áreas urbanas y rurales, así como entre los sexos, se mantuvieron más o menos inalterables. En 1974 la tasa de alfabetismo alcanzó al 80% en las áreas urbanas (85% para los hombres y 75.8% para las mujeres) en tanto que sólo el 31.4% de la población rural sabía leer y escribir, esto era el 41.1% de los hombres y el 23% de las mujeres (Censo de Población de 1974). La matrícula escolar ha estado creciendo año tras año y aunque las diferencias en la matrícula entre hombres y mujeres han disminuído, las desigualdades entre las áreas rurales y la capital cantonal se mantienen. De cualquier manera, el 64.1% de

los niños rurales que tienen 9 años de edad asisten a la escuela y el 48.5% lo hacen continuamente desde la edad de los 6 años hasta los 12. La matrícula a la escuela secundaria y a los establecimientos de enseñanza superior también se incrementó. En promedio, el nivel educacional de la población ha mejorado notablemente durante las últimas dos décadas y es esperable que los recientes esfuerzos en este campo tiendan a reforzar dicha tendencia.

Para los otavaleños, la educación formal siempre ha sido de importancia (Buitrón & Collier 1949:182), aún cuando el curriculum no estaba adaptado a sus necesidades específicas; al menos aprendían español y aritmética básica, ambos indispensables para negociar con los mestizos y turistas, como para sus actividades económicas en general. Desde una época más reciente algunos otavaleños han estudiado en las universidades e incluso en EE.UU. y muchos han aprendido algo de inglés para mejorar sus posibilidades de venta a los turistas.

Otras actividades gubernamentales han consistido en la provisión de electricidad a algunas comunidades rurales al igual que el establecimiento de servicios de extensión agrícola y programas de crédito. Los intentos para extender el sistema de seguridad social a los campesinos han sido hasta el momento poco exitosos. Para cuando realizamos nuestra investigación de campo pudimos observar que sólo unas pocas familias se habían afiliado al Seguro Social Campesino. Como veremos más adelante, todas estas innovaciones tuvieron un importante impacto sobre la participación campesina en el mercado, así como sobre su proceso de diferenciación social.

3.5.4. Actividades de las organizaciones no gubernamentales

En los años recientes un gran número de organizaciones no gubernamentales han estado trabajando en Otavalo. A

comienzos de la década de 1960, la Misión Andina (14) estaba involucrada en 64 proyectos de desarrollo, beneficiando a la provincia de Imbabura (Brunken 1977: 108). Los objetivos generalizados de la Misión incluían la organización de actividades comunales, el incremento de la producción agrícola y artesanal, el mejoramiento de los servicios de salud, educación e infraestructura general. En algunas parcialidades de Otavalo el programa construyó servicios públicos y fuentes comunales que otorgaban un abastecimiento seguro de agua potable. También proveyó de enfermeras y médicos visitantes, de expertos agrícolas para instruir y asesorar a la población rural (cf. también Walter 1976: 76ss.). Sin embargo, a excepción del abastecimiento de agua, los resultados del programa fueron de muy poca duración.

Algunas agencias de desarrollo extranjeras también han estado trabajando en Otavalo. Una institución holandesa planificó y financió la construcción de un nuevo lugar para el mercado de Otavalo y recientemente construyó una nueva escuela en Peguche. Mientras que esta última es el reflejo de una casa campesina típica, lo que facilita la integración de los niños, el nuevo mercado trastornó considerablemente la antigua organización social. Los nuevos puestos fueron construídos de hormigón por lo que no pueden ser movidos; además ellos no pertenecen a los productores-vendedores sino que tienen que ser arrendados al Municipio. Los arriendos no son muy elevados pero en la medida que existe sólo un número limitado de puestos, para los nuevos productores se torna extremadamente difícil conseguir uno bien ubicado. Así es como un puñado de familias más acomodadas monopolizan los puestos, que por su ubicación, son los más apreciados.

Los trabajadores del Cuerpo de Paz, han iniciado un conjunto de otros proyectos, entre los que se incluyen la formación de cooperativas artesanales y la construcción de es-

tablos comunales para el ganado, combinado con un sistema de bio-gas para cocinar (cf. más adelante en la Sección 5.6.). Una institución Suiza ayudó en la formación de una cooperativa de transportes y varias otras agencias están involucradas en proyectos similares, cada uno de ellos contribuyendo al mejoramiento de las condiciones de vida de los otavaleños rurales.

Además de estos proyectos de desarrollo concretos, varias instituciones nacionales y regionales han sido bastante activas en la movilización y organización del campesinado otavaleño, ya sea para sus propios fines políticos o en relación con otras cuestiones locales como son las invasiones de tierras, las escuelas, los dispensarios rurales, etc. Las más importantes entre estas organizaciones son la FENOC y la FEI, y en otras regiones también la FENACLE, todas las cuales otorgan asistencia política, legal y organizacional. La ECUARUNARI, entre cuyos objetivos está la emancipación y el autogobierno para los indígenas, sufrió serios problemas de liderazgo en Otavalo, perdiendo de esta manera su influencia entre los campesinos (Hurtado & Herudek 1974: 69ss.; Brunken 1977: 140ss.) (15).

También las instituciones religiosas han aumentado su actividad; aparte de los esfuerzos de los protestantes y católicos, los Mormones, Pentecostales, Testigos de Jehová y los Bahaí han llevado a cabo actividades misioneras que produjeron un considerable conflicto tanto entre como dentro de las comunidades. No es raro tampoco que estos conflictos coincidan y refuercen la diferenciación social (cf. también Muratorio, B. 1980). Por su parte la diócesis de Imbabura fundó el Instituto Campesino (1961), el que entrega asistencia legal y técnica a las cooperativas, en tanto que los Bahaí operan una estación de radio en Otavalo la que transmite en quechua.

Finalmente, se han establecido un conjunto de cooperativas de transporte, de crédito y comercialización, y lo que es tal vez más importante, varios clubes deportivos han sido fundados por los mismos indígenas. Todas estas instituciones han introducido nuevos elementos en las condiciones de vida del campesinado y han debilitado las antiguas formas de organización social dando así el marco para el surgimiento de relaciones sociales y formas de integración nuevas.

3.6. La expansión del mercado y de las relaciones capitalistas de producción

Dada la ausencia de fuerzas políticas poderosas, ya sea en favor de los campesinos (Reforma Agraria) o en favor de los terratenientes (expropiación del campesinado), la expansión del mercado se transforma en el principal mecanismo para la transformación de la estructura social rural (Luxemburg 1951: capítulos 27 y ss.; Rey 1971; Bradby 1975). Esta fuerza no es externa a los campesinos ni tampoco se desarrolla independientemente de estos productores. En la medida que las relaciones mercantiles penetran, el proceso de reproducción de los campesinos, las unidades domésticas se ven forzadas a incrementar su participación en el mercado, contribuyendo de esta manera activamente a la expansión del mercado. Ello los torna crecientemente dependientes del mercado y de las condiciones específicas que allí prevalezcan. Por el lado de la oferta estas condiciones varían de acuerdo a los costos de producción, el volumen de producción por unidad y el número y tipo de productores en cada rama específica. Por el lado de la demanda, las condiciones del mercado pueden ser influenciadas por el número de consumidores, el volumen promedio de consumo y los precios que éstos desean y pueden pagar. En general, estas condiciones dependen también y de manera importante de las actividades de los comerciantes, en especial de su capacidad

para integrar un mayor número de consumidores al mercado. En el caso de Otavalo, la expansión del turismo ha afectado fuertemente las condiciones del mercado; tanto la demanda para ciertos productos como los precios han subido en la medida que más y más turistas llegan al país y al mercado de Otavalo para comprar estos productos. La exportación directa hacia distribuidores extranjeros mejoró aún más las condiciones del mercado para los campesinos-artesanos.

Los mercados para los medios de producción y de consumo personal no sólo aumentaron en tamaño sino que sufrieron una serie de cambios fundamentales en relación al origen, la calidad y el precio de los artículos. El grueso de estas mercancías es ahora provisto por empresas capitalistas, ya sea nacionales o extranjeras. De esta manera la mayor parte de las materias primas, instrumentos y medios de producción suplementarios que adquieren en el mercado los campesinos-artesanos ya no provienen más de otros artesanos sino fundamentalmente de empresas mecanizadas. Muchos de estos productos no eran conocidos anteriormente pero los otavaleños los han incorporado tanto para elevar la productividad de sus unidades como para mejorar su propio nivel de vida. Los más importantes de dichos productos son el hilo de fábrica, especialmente el "orlón", telares mecánicos, máquinas de coser y tejer, etc. También los alimentos procesados y frutas provenientes de la Costa han sido incorporadas a sus dietas. Las telas, vestuarios, zapatos y utensillos de cocina industrializados han pasado a formar parte de su vida doméstica. Los radios, relojes y equipos de fútbol se encuentran ahora entre las pertenencias de los otavaleños más jóvenes. Muchos compran los diarios de Quito. Los taxis y las camionetas son arrendadas tanto para trabajo como para esparcimiento. Entre los más acomodados, son muy comunes artículos tales como aparatos de televisión, cámaras fotográficas y calculadoras electrónicas; algunos

son también propietarios de automóviles o camionetas. En una comunidad los campesinos-artesanos fundaron una cooperativa que en 1978 poseía dos buses que hacían el transporte regular hacia la ciudad de Otavalo. Dichas innovaciones han contribuido al mejoramiento del nivel de vida pero ahora se requiere ganar más dinero para poder mantener dicho nivel.

El mercado de la tierra se ha expandido principalmente como resultado de la Reforma Agraria. Las operaciones de compra-venta de tierras, son mucho mayores que hace una década y en consecuencia los precios también han subido por lo que es aún extremadamente difícil que los campesinos puedan incrementar el tamaño de sus explotaciones. Aún cuando cierta gente de la ciudad de Quito ha comprado parcelas alrededor del lago para construir allí casas vacacionales, todavía la tierra de los campesinos no está generalmente disponible para los extraños.

En el mercado de crédito ha habido también una considerable expansión; el Banco Nacional de Fomento ha abierto varias líneas de crédito subsidiado y recientemente el Banco de Pichincha, un banco privado, ha abierto una sucursal en Otavalo. La confianza de los campesinos en los bancos ha crecido considerablemente; muchos tienen cuentas de ahorro y ahora aceptan cheques de los comerciantes. Con el aumento del consumo de materiales sintéticos, los créditos comerciales para la adquisición de materias primas se han incrementado notablemente. Para los productores más acomodados e incluso para los medios, el mercado del crédito se ha convertido en una condición indispensable para sus labores diarias.

Finalmente, también el mercado de trabajo se ha expandido. Muchos otavaleños han encontrado trabajo asalariado en las fábricas y en las empresas de construcción de Quito (cf. Weinstock 1973). Otros se han contratado estacional-

mente en empresas agrícolas tanto de la Costa como de la Sierra; algunos indígenas trabajan también en Otavalo, ya sea en las fábricas textiles o en una variedad de pequeños talleres (cf. Capítulo 6).

En síntesis, tanto los mercados de productos y crédito, como el de trabajo se han expandido considerablemente, aunque no al mismo ritmo y las condiciones de vida del campesinado han sido claramente afectadas por esta penetración. De acuerdo con su disponibilidad de recursos y sus requerimientos específicos de reproducción, las unidades domésticas campesinas han comenzado a depender de insumos provenientes del mercado ya sea en la forma de medios de consumo personal, materias primas, instrumentos de producción, tierra, crédito y/o fuerza de trabajo. A su vez, y dependiendo de dichas condiciones específicas, ellos pueden aparecer en el mercado como vendedores de los mismos tipos de mercancías. Dada una creciente integración al mercado, la combinación específica de insumos y productos deviene esencial para la reproducción o transformación de una unidad doméstica determinada. Especialmente importante es la pregunta si las relaciones mercantiles penetran al proceso de producción tendiendo de esta manera a transformar al campesinado en un productor simple o en un productor capitalista, o si la mercantilización es limitada a los medios de subsistencia y fuerza de trabajo de la unidad doméstica. En este último caso se da una tendencia a que los campesinos se proletaricen. Es su posición respecto a cada uno de estos mercados (como los términos de intercambio prevalecientes en ellos) lo que determina sus posibilidades de reproducción y la dirección de su transformación. Por tanto examinaremos el tipo, el grado y la forma de la participación en el mercado de varios grupos de productores. Para ello nos preguntaremos lo siguiente:

1. ¿En qué mercados la unidad doméstica participa como

- vendedora y en cuáles como compradora?
2. ¿Cuáles son las condiciones generales existentes en estos mercados?. Se está expandiendo o contrayendo el volumen transado, y los precios suben o bajan?.
 3. ¿Hasta qué grado la reproducción depende de estos mercados y qué proporción de los recursos de la unidad está destinada a las relaciones mercantiles y no mercantiles respectivamente?.
 4. ¿La participación en el mercado es directo o a través de comerciantes?.
 5. ¿Finalmente, cuál es la combinación específica de los elementos mencionados, que caracteriza a una particular unidad doméstica?.

A partir de estas preguntas deberíamos estar en la posibilidad de especificar las condiciones de reproducción o transformación de un determinado grupo de unidades domésticas. En resumen, deberíamos poder entender cómo las fuerzas de cambio afectan de manera diferente a dichas unidades, de tal manera que algunos campesinos se proletarianizan en tanto que otros se mantienen como unidades campesinas o se transforman en productores simples o capitalistas de mercancías.

En los capítulos siguientes nos centraremos en cómo estos cambios afectaron las condiciones de vida del campesinado, cómo ellos penetraron en el proceso de reproducción social y, especialmente, cómo las relaciones mercantiles y el trabajo asalariado se fueron expandiendo entre los campesinos-artesanos de Otavalo. Allí especificaremos las nuevas condiciones que permiten la reproducción continua del campesinado al igual que las condiciones para su transformación, por ejemplo, para la formación de trabajadores asalariados, productores simples de mercancías o empresarios capitalistas. Al analizar este proceso tenemos que tener en mente que los campesinos se encuentran integrados a la

economía global tanto a través de las relaciones de mercado como a través de las relaciones no mercantiles tradicionales; para mantenerse como campesinos tienen que reproducir ambas. En Otavalo esta distinción ha ido, a grosso modo, paralelamente a la diferenciación sectorial de las actividades campesinas. En los años 50 las relaciones no mercantiles estaban centradas fundamentalmente en la agricultura en tanto que las relaciones mercantiles regulaban las actividades comerciales e industriales de los campesinos. Por razones de exposición veremos cada uno de estos sectores separadamente; estudiaremos los cambios que han ocurrido y posteriormente consideremos la reproducción o transformación del campesinado como conjunto.

CAPITULO CUARTO

LA PERSISTENCIA DE LA AGRICULTURA CAMPESINA

En los años 40 y 50 la agricultura campesina se diferenciaba de la producción hacendaria en términos del acceso a la tierra y de las relaciones sociales de producción pero no tanto en términos del proceso de producción inmediato. Por tanto, la permanencia de la agricultura campesina no planteaba problemas teóricos; en realidad el funcionamiento de las haciendas dependía *inter alia* de la existencia y eficiencia de la agricultura campesina. Los huasipungueros podían ser forzados a trabajar en las tierras de la hacienda por cinco días a la semana sólo si previamente estaban en condiciones de reproducir su capacidad de trabajo a través de su propia agricultura. Lo mismo era aplicable para el caso de trabajadores ocasionales que proveían a la hacienda con fuerza de trabajo barata. Estos generaban también la mayoría de sus medios de subsistencia a partir de su propia tierra. En síntesis, los campesinos podían subsistir porque utilizaban sus recursos limitados de una manera tan eficiente que les permitía man-

tenerse sin modificar sus formas de producción.

Sin embargo, bajo el impacto del conjunto de fuerzas de cambio que surgieron durante los años 60 y 70, las condiciones de reproducción de la agricultura campesina cambiaron fundamentalmente. Podría esperarse que, como resultado del crecimiento demográfico, la Reforma Agraria, la mercantilización y la expansión de las relaciones sociales capitalistas, la masa de los campesinos hubieran abandonado la producción independiente, perdido su acceso a la tierra y se hubiera convertido en trabajadores asalariados sin tierra. En concreto, se podría esperar que el sector agrario de Otavalo hubiera experimentado los siguientes cambios:

1. La transformación de las haciendas en empresas capitalista basas en la utilización del trabajo asalariado y de tecnología moderna;
2. La diferenciación del campesinado, generando, por un lado una masa de productores sin tierra que se dedican a las labores agrícolas a cambio de un salario o que han dejado la agricultura y, por otro, una minoría de campesinos medios y "acomodados" que se van transformando crecientemente en productores del tipo "farmer," o sea en productores simples de mercancías que se basan en el trabajo familiar y ocasionalmente en trabajo asalariado (cf Capítulo 1);
3. Una creciente mercantilización, especialización y división del trabajo tanto dentro como entre las unidades, al igual que la incorporación de moderna tecnología y la capitalización de todas las unidades que subsistan.

Como veremos más adelante, todos estos cambios han tenido lugar en el sector agrícola de Otavalo; no obstante estos no se han desarrollado de manera homogénea. Algunos cambios han transformado solamente a una parte de la agricultura regional y otros se han desarrollado en términos limitados y de una manera distorsionada. Como se muestra en el

presente análisis del sector agrícola de Otavalo, no puede haber ninguna duda acerca de las transformaciones experimentadas por las haciendas; sin embargo es también incuestionable el hecho de que ello no ha provocado la ruina de la producción campesina para uso doméstico. A diferencia de la situación que encontramos dos o tres décadas atrás cuando tanto los hacendados como los campesinos utilizaban más o menos las mismas técnicas, la persistencia del campesinado frente a las haciendas modernizadas, pone en el tapete un conjunto de problemas teóricos que merecen un estudio y una explicación más detallada. Aún cuando es cierto que para lo anterior se requiere de un análisis tanto de la agricultura campesina como de la capitalistas, ello es insuficiente para una discusión adecuada. Para hacerlo es necesario tomar en consideración las actividades complementarias de los campesinos. Evidentemente, la agricultura campesina no es la única fuente de ingresos sino que es una entre las muchas actividades productivas llevadas a cabo por las unidades domésticas campesinas. La persistencia de esta forma de agricultura puede por tanto ser explicada solamente después de haber examinado todas las restantes actividades de las cuales los campesinos obtienen una parte de sus medios de subsistencia. Volveremos a esta cuestión en los capítulos 5 y 6; aquí nos dedicaremos a analizar los cambios que han ocurrido en el sector agrario de Otavalo, especialmente aquellos que han afectado las condiciones de reproducción de la agricultura campesina. Empezaremos la discusión examinando el proceso de transformación de las haciendas y posteriormente enfocaremos sobre cómo, bajo estas nuevas condiciones, la agricultura campesina se ha transformado o persiste como una forma viable aunque parcial de sobrevivencia.

4.1. La transformación de la hacienda.

La transformación de la hacienda ecuatoriana ha sido

estudiada desde varias perspectivas generales (CIDA 1965; Guerrero 1978; Barsky 1978a, s.f.; Murmis 1978; FLACSO-CEPLAES 1980; MAG-ORSTOM). En el contexto del presente estudio nuestro interés en el tema es mucho más específico; necesitamos saber qué implicaron dichas transformaciones para las haciendas de Otavalo y cuáles fueron sus efectos para el campesinado.

En la región que estamos considerando, la transformación de las haciendas comenzó mucho antes de la Reforma Agraria. La producción capitalista fue posible donde:

1. había un campesinado relativamente extenso que no dependía completamente de los terratenientes y que era propietario de una porción de tierra en la cual producía parte de sus medios de subsistencia, pero no lo suficiente como para la mantención de la unidad doméstica. Estos campesinos se vieron obligados a obtener ingresos suplementarios y, al mismo tiempo, eran libres para vender su fuerza de trabajo. De este manera podían ser reclutados fácilmente como trabajadores asalariados;
2. el pago en salario a los trabajadores era más económico que la remuneración en tierras y medios de consumo personal. En este contexto el costo de salarios totales podía ser reducido aún más mediante la contratación de trabajadores ocasionales antes que permanentes;
3. los precios eran lo suficientemente estables como para permitir decisiones a largo plazo y además eran lo suficientemente elevados como para alcanzar la tasa de ganancia promedio;
4. el proceso de reproducción podía ser modificado para elevar así la productividad y bajar los costos de producción.

En Otavalo la situación era especialmente favorable para la expansión de la agricultura capitalista. Había abundante

fuerza de trabajo campesina concentrada en numerosas comunidades de minifundistas que podían ser fácilmente reclutados para trabajar como jornaleros. También, y al menos para algunos productos (por ejemplo leche) los precios eran lo suficientemente estables como para permitir inversiones a largo plazo y alcanzar la tasa de ganancia promedio. Una vez que se introdujo, la producción capitalista condujo a la acumulación que, a su vez, permitió la mecanización y aseguró que la hacienda se tornara cada vez menos dependiente de una abundante mano de obra campesina.

La Reforma Agraria modificó estas condiciones generales y, en su conjunto, promovió claramente la producción capitalista. Lo más importante fue que eliminó el uso tradicional que hacían las haciendas de la mano de obra campesina que se encontraba atada individualmente a los terratenientes. A los huasipungueros y yanaperos liberados los convirtió en campesinos libres y disponibles para el trabajo asalariado; al mismo tiempo y a pesar de que hubo cierta redistribución de la tierra, las haciendas siguieron manteniendo el monopolio sobre las tierras de superior calidad. Dichos factores permitieron la transformación de muchas haciendas que, hasta ese momento, no habían logrado modernizar su producción. Para esa época, los que se habían modernizado en una primera etapa ya habían reducido sus requerimientos de mano de obra a través del proceso de mecanización, por lo cual dependían cada vez menos de la persistencia de un numeroso campesinado para el reclutamiento de fuerza de trabajo ocasional. Este es claramente el caso de las haciendas más progresistas de la región de Otavalo. Para 1974 éstas utilizaban mucho menos trabajadores que antes, y menos incluso que las haciendas de varias otras regiones; sin embargo empleaban un número de asalariados permanentes relativamente mayor y menos trabajadores ocasionales (cf. Cuadros 4.1 y 4.10).

En síntesis, la introducción de nuevos medios de producción (maquinarias, fertilizantes, semillas y ganado mejorados, etc.), la expansión del área cultivada y el reemplazo de los trabajadores atados a la hacienda a través de relaciones sociales tradicionales por trabajadores con una movilidad mucho mayor, les permitió a los hacendados incrementar sus producción aún cuando tuvieron que subdividir sus explotaciones o perder parte de sus tierras que pasaron a manos de medianos propietarios o, incluso del campesinado. Sobre la base de información para 7 haciendas de Otavalo, el cuadro 4.1. muestra los efectos de dichos cambios sobre la composición de la fuerza de trabajo y, consecuentemente sobre el campesinado adyacente.

Cuadro 4.1. La composición de la fuerza de trabajo en siete haciendas de Otavalo, 1960 y 1976

Categoría	Número de Trabajadores	
	1960	1976
Empleados administrativos	11	16
Trabajadores especializados permanentes	12	14
Tractoristas	—	8
Trabajadores permanentes	—	22
Ordeñadoras	50	47
Trabajadores ocasionales	—	52
Yanaperos	120-150	6
Huasipungueros y arrimados	95	—
Total	288-318	165

Fuente: MAG—ORSTOM, Doc. B: 10

La transformación de estas siete haciendas "liberó" a 95 huasipungueros y arrimados y por encima de 100 yanaperos. Sólo algunos de estos campesinos fueron reincorporados a las haciendas como trabajadores asalariados permanentes; la mayoría fueron expulsados y forzados a partir sin rumbo fijo en busca de ingresos suplementarios. Menos de la cuarta parte de los antiguos huasipungueros, arrimados y yanaperos fueron retenidos para realizar trabajos asalariados ocasionales. En algunos pocos casos, las relaciones de yanapa se mantuvieron aún después de la Reforma Agraria. En 1976, teníamos que 105 de los 165 trabajadores, esto es el 63.6% vendían solamente una parte de su fuerza de trabajo a las haciendas (1). A su vez, recibían salarios que les eran insuficientes para obtener los medios de subsistencia para su unidad doméstica. En otras palabras, más de la mitad de los trabajadores de las haciendas estaban forzados a mantener su propia agricultura o alternativamente, tratar de obtener ingresos complementarios fuera de la hacienda, para así poder mantener a su familia.

A pesar de que entre 1960 y 1976 estas haciendas perdieron más de la mitad de sus tierras (pasaron de 5.100 a 2.465 has.) (2), lograron incrementar su producción y aumentar la acumulación de medios de producción. Ello se vió facilitado por la especialización, el mejor uso de la tierra, de fertilizantes, semillas mejoradas, ganado seleccionado y maquinaria (3).

4.2. Las haciendas capitalistas y la agricultura campesina

Con la creciente transformación de haciendas en empresas capitalistas, las desigualdades básicas de la agricultura serrana se modificaron. Por un lado, la distribución de la tierra se mantuvo muy desigual y, por otro, aparecieron nuevas diferencias en el proceso de trabajo. Con la creciente mecanización, las haciendas pasaron a depender cada vez menos de la existencia masiva de campesinos. Su organiza-

ción interna estaba encaminada a su reproducción ampliada, y ya no había un mecanismo que impidiera la completa expropiación y disolución del campesinado. Como consecuencia de estas innovaciones técnicas y organizacionales, las haciendas incrementaron la productividad de la tierra y del trabajo. En contraste, la productividad campesina se mantuvo constante, e incluso disminuyó durante las últimas décadas.

Desafortunadamente, la información existente para poder ilustrar este punto es extremadamente escasa. Los datos globales del censo agropecuario de 1954 indican que había una gran diferencia de productividad (en términos de producto por hectárea) entre las haciendas y las pequeñas explotaciones. Dado que en ese momento los procesos de producción, en estos dos tipos de unidades productivas, eran muy similares sino idénticos, el producto por hectárea dependía en gran medida de la utilización de mano de obra. Con abundante capacidad de trabajo a su disposición, los campesinos producían mucho más por hectárea que las haciendas grandes, las cuales siempre se enfrentaban a escasez de fuerza de trabajo. Griffin (1976; 191) encontró que, en 1954 "los pequeños productores producían alrededor de seis veces más por hectárea que los latifundios cuya superficie era superior a 500 hectáreas". Esta conclusión no obstante, está basada en el producto bruto por hectárea de cada explotación; pero si se considera solamente la tierra bajo cultivo, todavía encontramos que las explotaciones más pequeñas producían alrededor del doble por hectárea cultivada que las explotaciones mayores. Al mismo tiempo las unidades de entre 10 y 20 has. eran claramente las más productivas (Ver cuadro 4.2.).

**Cuadro 4.2. Producción bruta y tamaño de las explotaciones, 1954
(índice de valor)**

Categorías de tamaño (en Hectáreas)	Producción Bruta por Ha. de explotación	Producción Bruta por Ha. cultivada	
	(mayores = 100)	(Mayores = 100)	(pequeñas = 100)
Menos de 1	560	173	100
1 — 5	610	210	121
5 — 10	595	226	130
10 — 20	608	252	145
20 — 50	495	223	129
50 — 100	369	181	105
100 — 200	300	162	94
200 — 500	211	99	57
500 — más	100	100	58

Fuente: Griffin (1976:191) basado en el Censo Agropecuario de 1954. La producción bruta por Ha. cultivada fue calculada por el autor sobre la base de la información presentada por Griffin.

ción Con la transformación de las haciendas en empresas capitalistas su productividad se incrementó en tal medida que las diferencias respectivas entre las explotaciones grandes y las pequeñas se han invertido. En 1976, las grandes haciendas producían más, no sólo por unidad de trabajo, sino también por unidad de tierra. Con la introducción de la moderna tecnología en las haciendas, la estrategia campesina de incrementar su jornada ya no fue suficiente para poder utilizar la tierra de manera relativamente más eficiente. Aún con el doble de la fuerza de trabajo que utilizaba la hacienda por cada unidad de tierra, el producto por ha. de los campesinos estaba muy por debajo del de las grandes empresas (ver cuadro 4.3.). En otras palabras, la diferencia de productividad está ahora en favor de las grandes explotaciones y, además, los campesinos se encuentran utilizando menos eficientemente tanto su trabajo como su tierra. Esto es bastante evidente si comparamos el producto real de las diferentes categorías de tamaño, ya sea por ha. cultivada o por días de trabajo. Al considerar el valor de mercado, estas diferencias se reducen debido a la particular combinación de productos adoptada por los pequeños propietarios campesinos y por los hacendados respectivamente. Estos últimos no sólo se han especializado, sino que también producen más de aquellos cultivos que tienen un precio de mercado por unidad de producto relativamente más bajo. Por su parte, los campesinos, tienen cultivos que, si fueran vendidos en el mercado en condiciones de acceso igualitario, tendrían un precio comparativamente más elevado. Como consecuencia de estas diferencias en la combinación de productos, la brecha de productividad es menor en términos del valor de mercado que en cantidades reales. De cualquier manera los pequeños productores aún se encuentran produciendo la mitad (por ha.) de lo que cosechan los grandes productores y cuatro veces menos por día de trabajo que éstos últimos. (4) Frente a tales diferencias en la productividad los campesinos

no se encuentran en condiciones de compensar completamente con el recurso que disponen en abundancia (tiempo de trabajo) frente al que no disponen (tierra y otros medios de producción) de manera de poder así competir exitosamente en el mercado. Incluso, aunque utilizaran el doble de fuerza de trabajo por ha., estarían imposibilitados de producir tanto como las modernas haciendas.

Cuadro 4.3. Mano de obra, Producto y Tamaño de las explotaciones, 1976*)

Tamaño (Has).	Días de Trabajo (por hectárea)	Producto Promedio		Valor de Mercado del producto	
		Por Hec- tárea	Por día de trabajo	Por Hec- tárea	Por día de trabajo
Menos de 1	100	100	100	100	100
1 — 2	128	157	123	136	106
2 — 5	117	163	138	141	121
5 — 10	83	225	269	139	167
10 — 20	85	254	298	139	164
20 — 50	80	408	507	165	206
50 — 100	83	413	493	203	244
100 y más	52	392	752	199	385

Fuente: MAG-ORSTOM, Doc. 4b: Cuadros 6 y 8

*) Promedio nacional para todos los cultivos (índice: explotaciones más pequeñas = 100)

510 Aparte de las ventajas técnicas de la agricultura mecanizada, las unidades capitalistas también se han beneficiado de una serie de ventajas adicionales en la esfera de la comercialización y del crédito. Los pequeños propietarios campesinos, en general, reciben un precio menor por sus productos puesto que a menudo se ven forzados a vender a algún intermediario y no están en condiciones de retener sus productos hasta que éstos alcancen mejores precios en el mercado. Paralelamente, tienen menores posibilidades de acceder al crédito formal, por lo que dependen fuertemente del capital comercial y usurero. Además, los campesinos se ven obligados a entregar una parte de su ya reducido producto a los terratenientes en la medida que están cultivando una tierra que no es de su propiedad.

Así, siempre que los campesinos entran al mercado con productos agrícolas que son también producidos, y más eficientemente, por las grandes unidades de producción, reciben un precio que tiende a ser insuficiente para cubrir completamente los costos de reproducción de sus unidades domésticas. Por el contrario, las haciendas producen más y por tanto perciben ingresos que permiten no sólo su reproducción simple sino una continua acumulación y el mejoramiento de sus medios de producción.

A través de estos mecanismos los campesinos no sólo se enfrentan con una distribución desigual "inicial" de los recursos productivos, sino que se ven privados de la posibilidad de superar estas diferencias. Mientras que las haciendas acumulan e incrementan sus fuerzas productivas, los campesinos están imposibilitados para producir lo suficiente (u obtener crédito) como para incrementar su productividad y de esta manera mejorar sus condiciones de vida; muchos incluso no pueden mantenerse como pequeños campesinos siendo así forzados a dejar su tierra y unirse a las filas del proletariado. Otros tratan de retener sus tierras y mantener a sus familias sobre la base de ingresos complementarios obtenidos a través de la venta ocasional de su fuerza de trabajo, de

bienes no agrícolas o servicios. En la medida en que parcelan sus tierras y que sus requerimientos de reproducción social se incrementan, es cada vez más necesario obtener dinero adicional de tales actividades. Para 1976, los pequeños campesinos de la Sierra ecuatoriana obtenían más de la mitad de sus ingresos en base al trabajo asalariado; para aquellos que eran propietarios de menos de una hectárea cada uno, el 58.3% de sus ingresos provenían de salarios. Más de la mitad de éste era derivado de actividades asalariadas en el sector no agrícola (cf. Peek 1980; CEPLAES-PREALC 1980). En las explotaciones con 1 ó 2 hectáreas los salarios alcanzaban al 53% del total de los ingresos y en aquellas entre 2 y 5 has., esta proporción alcanzaba el 31.6% (MAG — ORSTOM —, Doc. 7: 164).

Desafortunadamente no contamos con dicha información para el caso de Otavalo. Sin embargo, sabemos que el complemento en los ingresos de los otavaleños es tan importante como para el resto de los campesinos serranos; no obstante hay una diferencia fundamental en relación a la fuente de este ingreso adicional. En este caso, gran parte de él proviene de la artesanía. En 1976 aquellos campesinos de la Sierra que poseían menos de 1 Ha. obtenían sólo el 3.8% de sus ingresos de la artesanía (ibíd;146). Sin embargo, en Imbabura, este promedio alcanzaba el 21.3% y, como veremos más adelante, es posible asumir que en Otavalo esta proporción era muy superior.

4.3. La unidad doméstica campesina como unidad básica de producción

En contraste con la empresa capitalista, la unidad de producción del campesino es idéntica a su unidad de consumo. La disponibilidad de suficientes medios de subsistencia es por tanto una condición indispensable para la persistencia de dicha unidad productiva; sin embargo, está no es una condición suficiente. Por encima de los medios de consumo

personal la unidad doméstica campesina debe estar en condiciones de reemplazar los medios de producción consumidos entre dos ciclos productivos, y además, tiene que reproducir las relaciones sociales que determinan su acceso a los medios de producción. Estos son los tres objetivos más importantes de la unidad doméstica campesina.

Los principales recursos para alcanzar estos objetivos son la capacidad de trabajo de la unidad doméstica, al igual que sus tierras y otros medios de producción. Como dicha unidad es idéntica a la unidad de consumo, las decisiones de los campesinos en relación al uso de estos recursos están directa e inseparablemente ligadas a las necesidades específicas de las unidades domésticas.

A diferencia de la familia proletaria cuyas específicas necesidades no influyen las decisiones de producción de la empresa capitalista, la unidad doméstica campesina organiza su producción para adecuarla a sus propios requerimientos de consumo. La muy a menudo ridiculizada "racionalidad campesina" deriva de estas limitaciones estructurales y de dichos objetivos específicos (cf. capítulo 1). En relación con la utilización de sus recursos la unidad doméstica campesina se ve limitada en su elección por una serie de factores. Dispone de limitados medios de producción, de una pequeña porción de tierra, así como de una pequeña y heterogénea fuerza de trabajo.

La composición de la fuerza de trabajo de la unidad está determinada en gran medida por el ciclo de vida de la familia; su relación consumidor/productor varía en función de lo anterior. Dado que todos los miembros de la unidad doméstica comparten sus medios de producción y su ingreso total, la fuerza de trabajo no puede ser regulada de acuerdo a la productividad de los miembros individuales. A diferencia de la empresa capitalista, la unidad campesina no puede despedir a los miembros más ancianos o menos productivos. Como

ellos se quedan como consumidores, su trabajo continúa siempre que estén en condiciones de contribuir al ingreso total de la unidad doméstica. En tanto que las unidades campesinas no pueden despedir a los miembros que no están posibilitados de alcanzar ciertos niveles de productividad, pueden aprovechar de esta fuerza de trabajo, la que de otra manera no se utilizaría porque no está en condiciones de competir en el mercado. En su intento por minimizar las desventajas estructurales que genera esta imposibilidad de ajustar la fuerza de trabajo y frente a sus muy limitados medios de producción, los campesinos adoptan técnicas relativamente trabajo-intensivas, basándose fundamentalmente en el trabajo familiar, incluyendo al de los niños, los ancianos e inválidos.

Otra limitación de la unidad campesina proviene de la rudimentaria división del trabajo existente entre los miembros de la unidad y de su bajo nivel de especialización. Ambas características impiden el desarrollo de las fuerzas productivas en la economía campesina. En cierta medida este obstáculo puede ser superado a través de la participación en el mercado. Cuando sus labores están orientadas al mercado más que a la satisfacción de las heterogéneas necesidades de la propia unidad, las actividades productivas se tornan más especializadas; de esta manera, los recursos de los campesinos pueden ser utilizados más eficientemente. Sin embargo, mientras la producción para el uso doméstico, se mantenga como el objetivo fundamental de la economía campesina, las unidades productivas son incapaces de aprovechar por completo las ventajas potenciales que ofrece la producción especializada de mercancías. La integración al mercado queda incompleta y las decisiones en relación a la asignación de los recursos siguen dependiendo de las necesidades inmediatas de la unidad doméstica.

El intento para alcanzar un alto grado de autosuficiencia influencia las decisiones de los campesinos también en tér-

minos de riesgo y seguridad. Aquellos patrones en la asignación de recursos que prometen proporcionar un elevado grado de autosuficiencia, incluso en las peores condiciones económicas y ecológicas, son preferidos a aquellos que prometen un ingreso potencial mayor pero requieren que los campesinos se enfrenten a los riesgos de las crisis económicas y naturales.

Finalmente, la producción campesina y la toma de decisiones están restringidas, no sólo por lo limitado de sus recursos sino también por las relaciones sociales específicas que atan a los campesinos con los terratenientes y con otros campesinos. Dado que la tierra es propiedad de todos los miembros de la unidad doméstica campesina, el crecimiento demográfico tiende a minar la base principal de esta forma de producción: la tierra de los campesinos. Cuando se integran a la formación social capitalista y reciben mejores servicios de salud así como oportunidades de obtener ingresos suplementarios, los campesinos tienden a responder con "sobre-reacciones demográficas" que los llevan a parcelaciones adicionales de sus tierras (Cullen 1972; Braun 1960) (5) o a la emigración masiva.

En Otavalo este proceso ha sido contrarrestado por otra serie de tendencias. Así por ejemplo, un importante número de jóvenes-adultos postergan su matrimonio para mejorar primero su educación formal. Otros, emigran de sus comunidades y por eso contribuyen a aliviar tanto la parcelación como el crecimiento demográfico. Finalmente, para todos aquellos que se mantienen en sus comunidades, la tierra continúa siendo la pre-condición para una total participación en la comunidad indígena. La propiedad de la tierra, no sólo es importante como fuente de ingresos, sino además como seguridad social. Por lo tanto es bastante común que los hijos mayores de una familia campesina se queden trabajando junto con sus padres aunque su propia producción artesanal les permitiría la posibilidad de partir.

A pesar de estas tendencias contrarrestantes, el último Censo de Población muestra que los otavaleños tienden a contraer matrimonio antes de lo que se acostumbraba alrededor de los 60. Entre 1962 y 1974 el porcentaje de hombres casados, cuyas edades fluctuaban entre 15 y 19 años, se incrementó el 5.5 al 6.4%, y el de las mujeres casadas del 12.9% al 15.7%. Para el tramo de 20 a 24 años, dichos porcentajes crecieron de 38.9% al 44.5% para los hombres, en tanto que para las mujeres subieron del 47 al 52.8%. En síntesis se puede decir que relativamente más gente contrae matrimonio a una edad más temprana. Durante el mismo período el porcentaje de parejas que vivían en "unión libre" se incrementó del 2.9 al 3.9%, e incluso alcanzó al 4.6% en las áreas rurales de Otavalo. Debido a la falta de información adecuada acerca de las tasas de nacimiento (6), utilizaremos la relación entre niños y adultos (mayores de 14 años) para ilustrar las restricciones que el factor demográfico le impone a la economía. En el cantón de Otavalo, entre 1962 y 1974, esta relación creció de 0, 534 a 0, 666. Ello significa que en 1974 un adulto otavaleño sostenía a 25% más niños, proporcionalmente hablando, que en el año 1962. Facilitado por la mayor integración al mercado este incremento mina, adicionalmente, la base tradicional de recursos de los campesinos, o sea su tierra.

Ya que, en principio, cada niño hereda una proporción igual de la explotación de su familia, las pequeñas explotaciones se van subdividiendo con cada nueva generación. Sin embargo, cuando la parcela es tan pequeña, que pierde cualquier importancia social y económica; algunos herederos comúnmente abandonan la agricultura dejando su parcela en manos de algún pariente a cambio de una porción de su producto. De esta manera, sólo las explotaciones mayores se dividen de acuerdo a las reglas de la partición hereditaria. Como

resultado, las unidades domésticas de cada nueva generación son cada vez más dependientes de actividades complementarias. El crecimiento demográfico mina su base de recursos, reduce su grado de autosuficiencia y los fuerza a incrementar su participación en el mercado. En aquellas unidades domésticas, donde la partición por herencia es sólo una regla formal, el crecimiento demográfico genera dos tipos de productores: aquellos separados de sus tierras y forzados a buscar sus fuentes de ingreso en otras actividades, y aquellos ligados a sus pequeñas parcelas, pero que no están en condiciones de sobrevivir sólo en base a su agricultura. Para ambos es indispensable una mayor participación en el mercado.

4.4. La persistencia de la agricultura campesina en Otavalo.

En base a una comparación general entre las unidades campesinas pequeñas y los productores capitalistas hemos encontrado que, en términos de productividad, los primeros utilizan la tierra y el trabajo menos eficientemente. Por tanto nuestro argumento era que en la medida que ambos productores compitieran en el mercado, los campesinos se encontraban en una situación de desventaja, a partir de la cual podrían estar imposibilitados para obtener de la venta de sus productos, los ingresos suficientes como para cubrir los costos de reproducción de su unidad doméstica. Como resultado de lo anterior se ven forzados a obtener ingresos complementarios derivados de la artesanía, el trabajo asalariado y otras actividades. En realidad las cifras disponibles muestran que para un pequeño propietario típico tales ingresos cubrían más de la mitad del presupuesto familiar. Además, la proporción de los ingresos familiares derivados de su propia agricultura ha sido decreciente a lo largo de las últimas dos décadas (Peek 1980: 618). Todo esto apoya la tesis de que la brecha de productividad se ha ampliado tanto que es impo-

sible de superarla por la vía de la estrategia tradicional del campesinado, cual era el incremento del trabajo familiar en la agricultura; pareciera que una estrategia de sobrevivencia mucho más exitosa era a través del incremento de los ingresos complementarios. En realidad muchos campesinos han abandonado la agricultura y se han unido a las filas de diferentes tipos de productores, especialmente del proletariado. Otros, por su parte, han mantenido a la agricultura como una fuente importante aunque insuficiente de ingresos. Como veremos, la agricultura de estos productores ha sido muy poco afectada por los cambios ocurridos en la transformación de la hacienda y del sector como conjunto. A pesar de su baja productividad, las pequeñas explotaciones campesinas se han mantenido e incluso incrementado en número sin haber modificado sus técnicas de cultivo y la organización de los procesos de producción. Por tanto, la segunda parte de nuestra hipótesis no puede ser afirmada a partir de nuestro estudio, o sea no es correcto decir que el campesinado, porque no logra competir en el mercado tenderá a desaparecer y a transformarse completamente.

La mayoría de los otavaleños ha estado en condiciones de retener sus tierras; no han sido expropiados completamente ni tampoco se han transformado en productores simples de mercancías agrícolas. Por el contrario, su agricultura se mantuvo casi inalterada durante los últimos 20 ó 30 años.

En tales circunstancias hay dos posibilidades para explicar la persistencia de la agricultura campesina. La primera supone que los campesinos venden un tipo de producto particular, para lo cual la diferencia de productividad es menor (o aún está a su favor) y puede ser superada. Nuestras comparaciones de productividad estaban basadas en datos sobre la agricultura como conjunto; obviamente estas diferencias varían de una rama o producto a otra (7). Por ejemplo, los

pequeños productores que producen papas para el mercado pueden aún estar en situación de competir en tanto que otros, como aquellos que venden cebada o trigo, no pueden alcanzar a sus costos de reproducción. En realidad, en la mayoría de las regiones de la Sierra, ésta es la principal razón que explica la persistencia del campesinado.

Entonces el destino de estos productores depende de las razones que expliquen por qué esta brecha de productividad es menor en su rama específica y si éstos estarán en situación de superarla también en el futuro. En varias ramas, la producción basada en la moderna tecnología está aún ausente o muy poco desarrollada; de este modo la brecha de productividad es pequeña y los campesinos subsisten gracias a la ausencia de competidores muy eficientes. Obviamente esta puede ser solamente una "solución" temporal para los campesinos. En la medida que la producción capitalista se expanda y que se incrementen sus fuerzas productivas, las condiciones de la vida campesina se verán deterioradas hasta que su transformación se torne indispensable. No obstante, hay otra posibilidad para superar la brecha de productividad, esto es por la vía de la introducción de nuevas técnicas e insumos industriales dentro de la agricultura campesina propiamente tal. En este caso los pequeños productores pueden subsistir puesto que son capaces de elevar su productividad; esto sin embargo, significa una mayor especialización, la utilización de insumos industriales y, al menos como tendencia, la disolución de la agricultura campesina y la transformación del campesinado en una clase de productores simples de mercancías, dentro de lo que se ha conocido como la "vía farmer" (Ver capítulo 1) (8).

La segunda explicación posible para la persistencia de la agricultura campesina se basa en la hipótesis de que estos productores no compiten en el mercado de un determinado producto sino que mantienen sus tierras para la provisión de sus propias familias (o allegadas). En otras palabras, su agri-

cultura puede mantenerse inalterada puesto que retienen su producto del mercado, protegiendo de esta manera sus recursos de la competencia. Para utilizar esta estrategia los campesinos deben estar en condiciones de vender o parte de su fuerza de trabajo, o mercancías no agrícolas.

Tal como hemos visto, ello es muy común entre los pequeños productores de la Sierra en general y para los de Otavalo en particular. Examinemos entonces a la luz de estas dos hipótesis, la agricultura campesina de Otavalo y las condiciones para su reproducción. Especialmente, veremos los recursos con que cuenta el campesinado otavaleño estudiando cómo los utilizan, cómo organizan su agricultura y cómo se protegen de la competencia por parte de productores más eficientes.

Por razones prácticas que tienen que ver con la disponibilidad y el grado de desagregación de la información estadística, hemos elegido a la provincia de Imbabura como marco de referencia para estudiar el cantón Otavalo. Dicha provincia está compuesta de cuatro cantones que son Ibarra, Antonio Ante, Cotacachi y Otavalo; éste último representa el 25.3% de la población de la provincia, el 28.7% de las unidades agrícolas y el 32.7% de los minifundios (explotaciones de menos de 5 has.). Es evidente que sería más adecuado comparar a Otavalo con el resto de la provincia, y no con Imbabura como conjunto; sin embargo, nuestra simplificación puede ser justificada porque tiende a **disminuir** las diferencias que distinguen a Otavalo del resto de la provincia.

4.4.1 Número de Tamaño de las explotaciones

Para 1974 tenemos que la distribución de la tierra en Otavalo no era fundamentalmente diferente de la existente en Imbabura. La característica más sobresaliente era la dicotomía entre las pequeñas propiedades campesinas y las grandes haciendas. Tal como se muestra en el Cuadro 4.4.,

las explotaciones con 100 Has. y más representaban el 0.6% de todas las unidades y controlaban el 48.7% del área total, en tanto que en Imbabura tenían 55.2% de la tierra. Por otro lado, las unidades que poseían menos de cinco has. cada una, eran el 90.4% de todas las explotaciones y juntas controlaban el 23.4% de la tierra, en tanto que a nivel provincial esta última cifra alcanzaba el 10.8%. La importancia relativa de los pequeños productores en Otavalo se refleja también en el tamaño promedio de sus explotaciones que alcanzaban a menos de la mitad de lo que aparece para la provincia en su conjunto.

Cuadro 4.4. Distribución de la tierra en Imbabura y Otavalo, 1974

Categorías de tamaño (Hectáreas)	Porcentaje de explotaciones		Porcentaje del Area		Promedio (Has)	
	Imbabura	Otavalo	Imbabura	Otavalo	Imbabura	Otavalo
0 — 1	41.8	53.9	1.8	5.3	.42	.42
1 — 5	39.3	36.5	9.0	18.1	2.13	2.07
5 — 10	8.5	5.9	5.9	9.0	6.38	8.90
10 — 100	9.3	3.2	28.1	19.0	28.06	25.48
100 y más	1.1	.6	55.2	48.7	463.50	354.20
Total	100.0	100.1	100.0	100.1	9.28	4.18

Fuente: INEC, Censo Agropecuario 1974

Las explotaciones cuyo tamaño fluctuaba entre 10 y 100 has. cada una, eran mucho menos numerosas y poderosas en Otavaló; controlaban sólo el 19% de la tierra en tanto que en Imbabura dicha proporción era del 28.1%. En síntesis, la parcelación de las haciendas ha sido más profunda en Otavalo que en Imbabura y no sólo ha beneficiado a las explotaciones medianas sino que, en algún grado, también el campesinado. En conjunto, pareciera que los otavaleños tuvieron mayor éxito que otros campesinos para retener sus tierras.

4.4.2 Las Formas de Tenencia

En términos generales encontramos que el patrón de tenencia que prevalece a nivel de la provincia se repite para el caso de Otavalo. Como se muestra en el cuadro 4.5 no había mayores diferencias. Una vez más, el porcentaje menor de unidades sin tierra y la mayor proporción de explotaciones en propiedad privada parecieron indicar que los otavaleños fueron relativamente más exitosos en mantenerse como poseedores de tierras. La renta en dinero o en especie era también menos común en Otavalo que en Imbabura como conjunto; y los campesinos que poseían tierras sin título legal eran considerablemente menos numerosos. Esta última diferencia se debe fundamentalmente al hecho de que el Estado era propietario de muy pocas tierras en Otavalo y a que la invasión de tierras privadas era, para los campesinos, mucho más dificultosa (9)

Veamos ahora los cambios ocurridos a partir de la Reforma Agraria. Tal como ocurrió en la Sierra en general, dicha Reforma no les había entregado demasiadas tierras a los campesinos otavaleños. De acuerdo con la información censal el número de familias beneficiadas llegaba a 130, esto es, el 1,9% de todas las unidades del cantón, siendo distribuidas 527 has., o sea que a cada familia le correspondió un

promedio de 4.1 has. La mayoría de estas tierras fueron utilizadas para el cultivo (74%) y pastos (16%); sólo el 10% eran tierras montañosas u otra clase de tierras no utilizables.

4.4.2 Las Formas de Tenencia

Cuadro 4.5. Las formas de tenencia como porcentaje del número total de unidades, 1974

Formas de Tenencia	Imbabura	Otavalo
En propiedad (particular, comunal y cooperativa)	75.8	83.7
En arrendamiento (incluye aparcería)	10.2	6.1
Ocupadas sin título	1.2	.3
Formas mixtas (propietario/inquilino, etc.)	10.7	8.4
Otras formas (usufructuo, etc.)	.3	.3
Unidades sin tierra	1.6	1.2

Fuente: INEC, Censo Agropecuario 1974

Veamos ahora los cambios ocurridos a partir de la Reforma Agraria. Tal como ocurrió en la Sierra en general, dichas Reformas no les había entregado demasiadas tierras a los campesinos otavaleños. De acuerdo con la información censal el número de familias beneficiadas llegó a 130, esto es, el 1.9% de todas las unidades del cantón, siendo estas 527 has., o sea que a cada familia le correspondió un

Sin embargo, los campesinos de Otavalo no se beneficiaron equitativamente de dicha repartición de la tierra. Solamente en 3 de las 8 parroquias en consideración, los campesinos efectivamente recibieron algo de tierra, siendo claramente los más beneficiados los campesinos de González Suárez. En dicha parroquia más del 15% de todas las unidades recibieron tierras obteniendo cada familia, en promedio, 3.7 has. Pero nuevamente encontramos que hubo grandes diferencias entre los beneficiarios; así es como 20 familias (24%) recibieron menos de una hectárea cada una en tanto que a 39, esto es el 46%, les fueron asignadas entre 5 y 10 has. En Quichinche alrededor del 5% de todas las unidades obtuvieron algo de tierra, especialmente explotaciones entre 2 y 5 Has; finalmente en San Pablo sólo el 0.3% de las familias recibieron tierras, siendo la mayoría de ellas utilizables sólo para pasturas y no para cultivos.

En síntesis, se puede decir que la Reforma Agraria tuvo efectos muy diferentes sobre las unidades campesinas de Otavalo; en efecto, sólo unos pocos consiguieron tierras como propiedad privada, entre estos fueron aún menos aquellos que recibieron parcelas lo suficientemente grandes como para permitir la mantención de la familia en base a la agricultura. Así, y a pesar de la Reforma Agraria, los campesinos se vieron forzados a completar sus ingresos dedicándose a otras actividades distintas a su propia agricultura.

Tal como lo hemos mencionado anteriormente los principales resultados de la Reforma Agraria no fueron a través de la redistribución de la tierra sino de la "liberación" de la fuerza de trabajo campesina, aunque también en este sentido los campesinos se vieron afectados de manera diferenciada. Esto es más evidente en el caso de los antiguos huasipungueros; en general, a medida que este sistema fue abolido, los campesinos recibían un pedazo de tierra que, en principio, era su propio huasipungo, pero en la práctica era a menudo una menor cantidad de tierra o una parcela de infe-

rior calidad. En otras palabras, ahora eran propietarios de la tierra de la que obtenían la mayoría de sus medios de subsistencia y, además, ya no estaban obligados a trabajar en la hacienda. De esta manera, la Reforma Agraria no les permitió el acceso a más tierra sino que más bien les daba el derecho de disponer libremente de su fuerza de trabajo. Así el tiempo de trabajo disponible para la unidad doméstica campesina se incrementó de 3 a 5 días por semana para el marido, y por lo que anteriormente la mujer y los niños dormaban en la huasicamía. Sin embargo, en casos como en Otavalo donde dicho cambio no fue complementado por la formación de cooperativas campesinas, la manera más obvia para los campesinos de aprovechar esta nueva situación era vendiendo su fuerza de trabajo a las haciendas. Lo mismo era aplicable, a grandes rasgos, al tiempo de trabajo liberado por la abolición de las relaciones de yanapa y las mingas forzadas en las haciendas. En contraste, los otavaleños a menudo utilizaban esta fuerza de trabajo liberada para incrementar sus artesanías o sus actividades comerciales.

4.4.3. El uso de la tierra

Examinemos ahora cómo utilizaban su tierra los otavaleños. Como se desprende del cuadro 4.6., la relación general que existe entre la porción cultivada, pastos y el tamaño de la explotación (Saunders 1961) se mantiene también para el caso de Otavalo. Mientras más grande es la explotación, mayor es la proporción de la tierra dedicada al pastoreo o inutilizada. Sin embargo, en Otavalo la proporción de tierra cultivada era mayor que en otras regiones de la provincia; esto es cierto tanto para los campesinos pequeños propietarios como para las haciendas grandes. Tomadas en conjunto, los productores de Otavalo asignaban el 44.5% de su tierra al cultivo y el 32.2% al pastoreo; por tanto, el índice combinado de uso de la tierra alcanzaba al 76.7% en tanto que en Imbabura alcanzaba al 66.2% (ver cuadro 4.6.). En otras pa-

labras, se puede decir que tanto los campesinos como los hacendados otavaleños utilizaban sus tierras más intensamente.

Cuadro 4.6. Los patrones de utilización de la tierra en Imbabura y Otavalo, 1974. (Tierras cultivadas y pasturas permanentes como porcentaje del área total)

Categoría de Tamaño (has)	IMBABURA			OTAVALO		
	Area Cultivada	Pasto	Total	Area Cultivada	Pastos	Total
Menos de 1	93.5	1.8	95.3	95.6	1.3	96.9
1 — 5	85.1	8.5	93.6	89.4	5.4	94.8
5 — 10	65.7	19.4	85.1	75.3	13.1	88.4
10 — 100	30.0	23.9	53.9	36.7	29.7	66.4
100 y más	17.6	47.3	64.9	19.6	50.1	69.7
promedio total	31.4	34.8	66.2	44.5	32.2	76.7

Fuente: INEC, Censo Agropecuario 1974.

El número de cabezas de ganado por explotación también indica diferentes patrones de utilización de la tierra. Para Otavalo este promedio fué más bajo para aquellos campesinos que poseían menos de 5 has., ello aparte de aquellos que no eran propietarios de tierras, y que mantenían su ganado en base a las relaciones de yanapa (10).

A pesar de que los otavaleños poseían poca tierra de la cual la mayoría era utilizada para cultivos, también le atribuían gran importancia a la propiedad de ganado. Las vacas y los bueyes eran utilizados como animales de trabajo para las tareas de arado, y más importante aún, como una reserva económica para ser vendidas en casos de emergencia. Los campesinos con relativamente más tierra compraban regularmente algunos animales, los cuales engordaban y posteriormente vendían. Sin embargo, muy pocos campesinos poseían vacas lecheras, de hecho sólo un tercio de los minifundios con ganado producían leche y aquellos que lo hacían, producían muy poco (3 a 4 litros por vaca, diarios) y vendían sólo alrededor del 20 al 30%. Por otra parte, no había campesinos que poseyeran ganado de alta calidad (INEN, Censo Agropecuario 1974, Imbabura: 85-89).

En cambio, en las haciendas había mucho ganado de pura sangre (Holstein & Fresian, Brown Swiss, Brahman y Santa Gertrudis). La producción de leche era mucho más elevada y casi toda era vendida. Algunas haciendas producían también sus propios quesos, los cuales eran vendidos ya sea localmente o a través de la distribución al detalle en los centros urbanos.

4.4.4, El Grado de Mercantilización

En contraste con la producción de las haciendas, la agricultura campesina se mantuvo orientada casi exclusivamente a la satisfacción directa de las necesidades específicas de

la unidad doméstica. Para los campesinos de Otavalo lo anterior era aún más cierto que para los de otras regiones. En 1974, la proporción del número de explotaciones y del área dedicada a la producción para el uso doméstico era superior en Otavalo que en Imbabura. Sin embargo, había importantes diferencias entre las diferentes parroquias del cantón. Así el grado de la mercantilización en la agricultura era mayor en San Rafael o González Suárez que en Ilumán o M. Egas. Obviamente el índice promedio de la mercantilización del sector como conjunto depende en gran medida del tipo de unidad productiva que domina localmente. Mientras más poderosas son las haciendas capitalistas, se encuentra más orientada al mercado la agricultura regional; en gran medida es a partir de allí que se explican las diferencias entre las diferentes parroquias del cantón. Sin embargo, en el contexto de nuestro estudio, lo que es más importante es el grado de mercantilización de la agricultura campesina y no del sector agrícola como conjunto, esto es, para aquellas unidades que poseen cada una menos de 5 has. El cuadro 4.7. compara las unidades grandes y pequeñas y nos muestra que, en Otavalo, la producción agrícola para el uso doméstico es considerablemente más importante que en el resto de la provincia. En las ocho parroquias en consideración el 83.2% de los pequeños productores producían exclusivamente o principalmente para su propio uso, para lo cual asignaban el 68.9% de sus tierras.

Cuadro 4.7. La producción agrícola para uso doméstico en Imbabura y Otavalo *), 1974

Categoría de tamaño (has).	Porcentaje de unidades produciendo principal - mente o exclusivamente para el consumo doméstico		Porcentaje del área cultivada destinada a producir para el consumo doméstico	
	Imbabura	Otavalo	Imbabura	Otavalo
	Menos de 5	72.3	83.2	54.2
5 y más	17.1	24.6	14.6	8.2
Total	61.9	79.6	11.7	24.1

Fuente: INEC, Censo Agropecuario y datos no publicados para 8 distritos de Otavalo.

*) En los cuadros 4.7 al 4.10 la información sobre Otavalo no se refiere al Cantón como conjunto sino sólo a la región de nuestro estudio de campo, esto es a las parroquias de Otavalo, Miguel Egas, Eugenio Espejo, González Suárez, San José de Quichinche, Ilumán, San Pablo y San Rafael. Se excluyen las parroquias de San Pedro de Pataquí y Selva Alegre las que representan alrededor del 4.3% de la población cantonal.

Esta peculiaridad del campesinado otavaleño no puede ser explicada simplemente debido al hecho de que sus parcelas son relativamente más pequeñas. Ello queda más claro cuando comparamos a los productores de cada categoría de tamaño y así eliminaremos las diferencias relativas al tamaño de sus explotaciones. Como se desprende del cuadro 4.8., no puede haber duda acerca de que, en cuanto a su agricultura, los campesinos de Otavalo se encontraban menos orientados al mercado que los campesinos del resto de Imbabura. En otras palabras, ellos retenían una porción relativamente mayor de sus recursos agrícolas afuera del mercado para poder de esta manera satisfacer sus necesidades particulares.

En relación a sus insumos también, su agricultura era menos orientada hacia el mercado. Los otavaleños utilizaban menos fertilizantes, maquinarias, tractores y recibían menos asistencia técnica y crédito. Sólo el 0.2% de ellos recibían asistencia técnica durante el año que precedió al censo y solamente el 0.5% obtuvieron créditos formales. Los datos correspondientes para los campesinos de Imbabura fueron del 1.2 % para la asistencia técnica y del 2.2 % para asistencia financiera. Por supuesto que para las unidades más grandes, el acceso al crédito y a la asistencia técnica era mucho más fácil. Durante el mismo período de un año, el 45 % de las unidades con más de 100 has. cada una, habían recibido créditos.

Cuadro 4.8. La producción para autoconsumo en la agricultura campesina 1974

Tamaño	Porcentaje de unidades que producen exclusivamente o principalmente para consumo doméstico	
Categoría (Has)	Imbabura	Otavaló (*)
0.1 — 0.5	94.7	96.6
0.5 — 1.0	85.1	92.8
1.0 — 2.0	67.0	82.9
2.0 — 3.0	47.6	63.1
3.0 — 4.0	36.9	46.0
4.0 — 5.0	33.7	39.8
0.1 — 5.0	72.3	83.2

Fuente: INEC, Censo Agropecuario 1974 y datos de Censo no publicado para ocho parroquias de Otavaló

* Ver nota en el cuadro 4.7.

Similares condiciones prevalecían para el uso de fertilizantes, maquinaria y tractores. Los primeros eran utilizados por menos del 3% de los pequeños productores en tanto que entre las unidades del 100 o más has. la utilización de fertilizantes, era mucho más común. Una de cada tres haciendas usaba fertilizantes, y juntas todas ellas, consumían alrededor del 60 % de los insumos industriales del sector. Un comportamiento similar aparece cuando consideramos la concentración de tractores y maquinarias en las haciendas más modernas y más grandes. Menos del uno por ciento de los pequeños propietarios eran poseedores de maquinaria o tractores; éstos son más frecuentes entre los propietarios de extensiones de entre 5 y 100 has, además muchos de ellos arriendan sus máquinas a los medianos productores. Sin embargo, en Otavalo, esta forma de mecanización es aún rara (información no publicada del Censo Agropecuario de 1974).

4.4.5. La mano de obra

Existen disponibles dos conjuntos de cifras censales para el estudio de la mano de obra agrícola. El primero distingue entre las unidades productivas de acuerdo a su principal fuente de mano de obra y el segundo permite un análisis de la composición de dicha mano de obra. Ambos indican que la agricultura en Otavalo se basaba en el trabajo familiar más fuertemente que en otras regiones. En las ocho parroquias bajo estudio, el 80.6% de todas las unidades productivas utilizaban exclusivamente la mano de obra familiar, para otro 17.6% de la familia proveía la mayoría de la fuerza de trabajo, en tanto que sólo el 1.5% empleaban fundamentalmente el trabajo no familiar.

Cuadro 4.9. Porcentaje de las unidades agrícolas agrupadas según el tipo de la mano de obra, Imbabura y Otavalo, 1974.

Tipo de mano de obra	Imbabura	Otavalo*)
Sólo trabajo familiar	65.7	80.8
Principalmente trabajo familiar	26.7	17.6
Principalmente trabajo asalariado	7.6	1.5

Fuente: INEC, Censo Agropecuario 1974 y cifras no publicadas del Censo para ocho parroquias de Otavalo.

* Ver nota en el cuadro 4.7.

El interés central de nuestro estudio, una vez más, está en aquellas diferencias que no pueden ser explicadas simplemente como resultado de determinados patrones en la distribución de la tierra. Para este propósito hemos analizado la composición de la fuerza de trabajo en tres grupos de diferente tamaño, comparando los resultados de Otavalo con los de la provincia de Imbabura. En Otavalo el trabajo familiar no era sólo el más importante en el sector agrícola como conjunto sino que también dentro de la agricultura campesina y en las explotaciones cuyo tamaño fluctuaba entre 5 y 100 has. cada una. Entre los pequeños propietarios otavaleños el trabajo familiar representaba el 92.6 % de la mano de obra total en tanto que dicha proporción alcanzaba al 78.9% para la provincia de Imbabura. En promedio, los otavaleños utilizaban proporcionalmente más mano de obra familiar en sus pequeñas explotaciones que los campesinos de otras regiones; lo mismo ocurre en aquellas explotaciones cuyo tamaño fluctúa entre 5 y 100 has. Por el contrario, en las haciendas con un tamaño superior a las 100 has., el trabajo familiar representaba sólo el 7.6% de la mano de obra total. Dichas unidades claramente se convirtieron en empresas capitalistas que funcionaban con el trabajo asalariado como la principal fuente de fuerza de trabajo para su operación. Donde las haciendas eran especialmente poderosas y se mantenían relaciones sociales tradicionales con los campesinos de los alrededores, estas se basaban más en el trabajo asalariado ocasional antes que en el permanente. Por el contrario, donde los campesinos habían alcanzado una cierta independencia de los terratenientes y donde habían desarrollado actividades complementarias aparte de las haciendas, los trabajadores permanentes eran más importantes para la operación de las haciendas. Bajo dichas circunstancias pareciera que los trabajadores ocasionales eran más difíciles de reclutar por lo que los salarios tenían que ser superiores para poder atraer a la fuerza de trabajo campesina (cf. Herrera 1909: 257). De esta manera, los hacendados tendían a reclutar pa-

ra estos trabajos ocasionales a campesinos de otros distritos (Saénz, A. 1980: 328) o, alternativamente, intentaban mecanizar adicionalmente sus empresas para emplear a un número limitado de trabajadores asalariados permanentes. Las haciendas más modernas de Otavalo pareciera que optaron por esta segunda estrategia.

Cuadro 4.10. La composición de la mano de obra en la agricultura, 1974

Categoría de Tamaño	Tipo de Trabajadores	Imbabura	Otavalo *
Menos de 5 Has.	Mano de obra familiar	78.9	92.6
	Asalariados permanentes	.8	.2
	Asalariados ocasionales	20.3	7.2
5 a 100 Has.	Mano de obra familiar	46.3	60.2
	Asalariados permanentes	6.1	3.1
	Asalariados ocasionales	47.6	36.7
100 y más	Mano de obra familiar	7.6	7.6
	Asalariados permanentes	22.5	29.1
	Asalariados ocasionales	69.9	63.3
Todas las unidades	Mano de obra familiar	63.3	82.3
	Asalariados permanentes	4.3	2.9
	Asalariados ocasionales	32.4	14.8

Fuente: INEC, Censo Agropecuario 1974 y cifras no publicadas del Censo para ocho parroquias de Otavalo.

* Ver nota en el cuadro 4.7.

En síntesis, un gran número de pequeñas unidades campesinas se mantiene dentro de la agricultura otavaleña a pesar de la transformación general que ha tenido lugar en este sector.

4.5. La producción para el autoconsumo como estrategia de conservación

La polarización tradicional entre unos pocos latifundios y una masa de campesinos-pequeños propietarios es aún la principal característica de la estructura agraria otavaleña. Extrañamente la Reforma Agraria vino a reforzar dicha estructura, generando nuevas desigualdades en la productividad. El acceso desigual a los mercados, a la asistencia técnica y a los programas crediticios profundizó aún más estas diferencias. Mientras que las grandes haciendas capitalistas incrementaron grandemente la productividad tanto de la tierra como del trabajo, los campesinos se enfrentaban a una productividad estancada si no en declinación.

No obstante, los campesinos de Otavalo no habían sido expropiados de sus tierras. Muchos otavaleños incluso han aumentado el tamaño de sus explotaciones a costa de las haciendas más debilmente constituídas. Sin embargo, al mismo tiempo el crecimiento demográfico tiende a parcelar la tierra campesina lo cual es en cierta medida aminorado por la emigración y por el hecho de que las reglas de la herencia por partición no siempre son estrictamente seguidas. Es cierto que, en general, el tamaño promedio de una parcela de Otavalo es menor que en la provincia pero, en conjunto, los pequeños propietarios otavaleños son más numerosos y controlan también una parte relativamente mayor del área total. Además la mayoría de ellos es propietario de la tierra que labran, cultivando su parcela hasta el último rincón. Sin embargo, no ha habido un cambio significativo en sus procesos de producción; sus instrumentos y técnicas agrícolas se han mantenido rudimentarios. La mayoría de los campesinos

cultivan sus tierras de la misma manera en que lo hacían dos o tres décadas atrás; no utilizaban fertilizantes ni semillas mejoradas ni tampoco maquinarias ni otros insumos industriales. En la agricultura también se ha mantenido la división tradicional del trabajo. Ellos no se han especializado en determinados cultivos pero siguen cultivando la misma mezcla de productos que en los años 40. En síntesis, la agricultura campesina de Otavalo se mantiene aún orientada a la satisfacción directa de las necesidades de la unidad doméstica.

Así es que en general, la persistencia de la agricultura campesina en Otavalo puede ser explicada en base a nuestro segundo argumento, esto es, la hipótesis de que dichos productores no compiten en el mercado de productos agrícolas pero protegen sus recursos utilizándolos exclusivamente para el autoconsumo. Esto puede verse claramente a partir de los cuadros 4.7 y 4.8, los cuales muestran que la mayoría de los pequeños productores producen exclusivamente, o al menos predominantemente, para su propio uso. Sólo a partir de los productores con 2 ó 3 has., la producción destinada al mercado empieza a ser importante. Sin embargo, sólo el 8.8% de los pequeños productores otavaleños pertenecen a dichas categorías y más del 40% de ellos aún indican de que producen predominantemente o exclusivamente, para su propio consumo. Obviamente la estrategia campesina más común en Otavalo es la de evitar la participación en el mercado, para de este modo retener las tierras y proteger la agricultura de la competencia por parte de las haciendas más productivas.

Veamos ahora cómo funciona esta estrategia y cómo ésta les permite a los otavaleños abastecer a sus familias con alimentos provenientes de su agricultura primitiva, aún cuando las haciendas capitalistas son mucho más producti-

vas y, eventualmente, podrían ofrecer los mismos productos a un costo más bajo, es decir, a un precio más conveniente que haría que los campesinos abandonaran su agricultura para dedicarse, a tiempo completo, a otras actividades económicas. En el contexto de este estudio no vamos a discutir este problema en términos de la economía como conjunto sino que nos limitaremos a examinar esta estrategia desde la perspectiva de los campesinos. Para empezar deberíamos distinguir dos reglas implícitas.

Primero, que, siempre que sea posible, los campesinos utilizan sus propios recursos independientemente de cuán limitados sean estos, y además los utilizan de manera muy intensiva. Esto puede ilustrarse por el elevado porcentaje de productores que son propietarios. Además, y siguiendo esta regla, ellos no utilizan insumos industriales y cultivan sus tierras exclusivamente con mano de obra familiar. Si es que es más ventajoso social o económicamente, pueden movilizar trabajadores mediante mingas o, en su defecto, utilizar otras formas tradicionales para reclutar mano de obra. Sin embargo, muy raramente los campesinos emplean trabajadores asalariados en su agricultura. Los pocos trabajadores asalariados permanentes que ayudan a cultivar las pequeñas propiedades son principalmente contratados para las tareas artesanales que lleva a cabo el campesino.

Seguindo esta regla de utilizar fundamentalmente sus propios recursos, los campesinos evitan compartir el producto de su trabajo con los miembros de otras clases sociales. En especial, evitan el pago de rentas y salarios y minimizan los gastos monetarios en cuanto insumos industriales. Aparte de la adquisición de ganado, un pequeño productor típico no incurre en gastos monetarios para su agricultura. Sin embargo, su producto se mantiene reducido debido a la baja disponibilidad de recursos.

En segundo lugar, y siempre que sea posible, los campesinos diversifican su producción para destinarla a satisfacer las necesidades inmediatas de la unidad doméstica; esta es otra razón por la cual los rendimientos se mantienen bajos. No obstante, la diversificación les permite minimizar los riesgos de las crisis naturales tales como sequías o enfermedades de los cultivos.

Así, mediante organización de la agricultura sobre las bases de sus propios recursos y utilizando su producción dentro de la misma unidad doméstica, los campesinos de Otavalo logran satisfacer parte de sus requerimientos para el consumo personal fuera del mercado. Su agricultura y sus medios de producción se encuentran así protegidos tanto de la competencia de los productores más eficientes como de la apropiación por parte de los comerciantes y terratenientes más poderosos. Además, no están expuestos a los riesgos de las crisis provenientes de las fluctuaciones del mercado. Obviamente, su producción es muy pequeña; su tierra y su trabajo son utilizados de manera relativamente ineficiente, pero se encuentran en situación de apropiarse del total del producto de su trabajo. Como resultado de lo anterior, sus ingresos provenientes de estas actividades son, para muchos campesinos, suficientemente elevados como para asegurar a la familia la provisión de los artículos básicos para todo el año. Aparte de la importancia social de la tierra en términos de prestigio y seguridad, la mantención de la agricultura campesina es crucial para la mayoría de estos productores, aún para aquellos que obtienen la mayoría de sus ingresos de otras actividades. Dada la inseguridad de los otros ingresos, especialmente de aquellos provenientes del trabajo asalariado ocasional, y considerando que, generalmente, los términos de intercambio no están a favor de los campesinos, la mantención de su agricultura sigue siendo preferible a las otras alternativas para proveerse de los medios de subsistencia básicos. Esta es la razón por la que la mayoría de los campesinos artesanos retienen sus tierras y

continuarán cultivándolas, aún cuando puedan estar en condiciones de incrementar sustancialmente sus ingresos no agrícolas.

Entonces, la estrategia de evitar el mercado nos explica la permanencia de la agricultura campesina, pero no la sobrevivencia del conjunto del campesinado. Obviamente, los ingresos complementarios y la participación en el mercado son esenciales para la reproducción de este último. De entre las posibles actividades de las cuales es posible obtener ingresos complementarios, los campesinos de Otavalo han preferido aquellas que no les impiden mantener su agricultura. Generalmente, las alternativas preferidas son: las artesanías que pueden manufacturarse dentro del mismo hogar campesino o el trabajo asalariado para un empleador que no esté demasiado distante. Pero, como hemos visto, el trabajo asalariado no es fácil de obtener y a menudo requiere de alguna migración ya sea estacional o permanente. Por el contrario, la mayoría de las actividades artesanales no presentan mayores problemas, porque no requieren de desplazamiento geográfico, ni de medios de producción y habilidades que sean de difícil acceso. Sin embargo, las posibilidades de obtener ingresos de la artesanía que, en combinación con los de la agricultura, sean suficientes para la sobrevivencia, dependen no solamente de las habilidades de los artesanos y de su productividad, sino también de las formas de integración al mercado y de la situación vigente para el conjunto de la economía. Ahora nos dedicaremos al estudio de la artesanía campesina y de las condiciones que han permitido su conservación o transformación.

CAPITULO CINCO

LA PERSISTENCIA Y TRANSFORMACION DE LA ARTE- SANIA CAMPESINA

Como artesanos, los campesinos otavaleños han participado en el mercado desde hace largo tiempo. Según hemos visto, las condiciones para la producción artesanal han cambiado fundamentalmente a partir de la expansión de la producción mercantil y de las relaciones sociales capitalistas. Sin embargo, la creciente producción de mercancías, la división del trabajo y la especialización no han conducido a una transformación universal de todos los campesinos-artesanos. Los productores directos no se han transformado ni en proletarios ni tampoco en un tipo de productores de mercancías agrícolas ya sea "farmers" o capitalistas. Aún que todos se han visto forzados a reestructurar sus relaciones sociales, no se observa una sola tendencia unilineal que haya acompañado al crecimiento de la producción mercantil.

Históricamente, la división social del trabajo se desarrolla paralelamente con la expansión de la producción mercantil y el desarrollo de las fuerzas productivas. Los productores individuales sólo pueden especializarse en la elaboración de un producto definido si otros productores hacen lo mismo y, conjuntamente, se pueden basar cada uno en el mercado para la obtención de los valores de uso que requieren para su consumo personal y productivo. Con la creciente especialización, la división del trabajo se expande a toda la formación social (y hasta a la economía mundial) y penetra al interior de las unidades productivas. En la medida que se desarrolla su participación en el mercado, los campesinos-artesanos se ven obligados a incrementar su productividad. Este es el proceso global que afecta a todos

los productores otavaleños.

No obstante, las presiones de la competencia varían de una rama a otra, al igual que las posibilidades de incrementar la productividad sin que ello signifique la disolución de la unidad doméstica como unidad básica de producción. Cualquiera sea la vía que los productores elijan para mantener su competitividad, se verán en la necesidad de reorganizar su proceso de trabajo. En teoría, ello puede lograrse mediante el abandono de la división simple del trabajo entre los productores independientes e introduciendo nuevas formas de cooperación como aquellas típicas de la manufactura y la empresa mecanizada. Sin embargo, aún dentro de lo que Marx llamó la "división simple del trabajo" (1), son posibles varias formas de especialización, así como otras medidas de incrementar la productividad.

En primer lugar, se puede suponer que las unidades domésticas abandonen la división tradicional del trabajo entre las comunidades y que ellas mismas se especializan individualmente en la producción de aquellas mercancías para las cuales tienen ventajas de producción. Esto significa una transformación de los "mercados seccionales" en un 'network market' (Wolf 1966: 40). En segundo lugar, la expansión de la producción mercantil probablemente llevará a una mayor división del trabajo entre las unidades domésticas. Las unidades individuales se especializan en la producción de un sólo tipo de mercancía y algunas incluso se limitan a partes o fases específicas del proceso de trabajo como, por ejemplo, el tejido o el hilado. Esto lleva a la aparición de cada vez más ramas de producción, conectadas entre sí a través de mercado y, formando, en conjunto, una estructura económica y una división social del trabajo crecientemente complejas. En tercer lugar, las unidades domésticas pueden reorganizar su división interna del trabajo de varias maneras, ya sea que sus miembros individuales se especialicen en cier-

tos aspectos del mismo proceso de producción o que cada miembro participe en el mercado como un productor individual. Esto implica la disolución de la división del trabajo tradicional y la introducción de nuevas formas de cooperación que se ajusten mejor a las diferencias en el **know-how** y en la productividad, permitiendo de este modo una mejor utilización de los recursos de la unidad doméstica. El punto final de dicha especialización está marcado por el desarrollo de relaciones mercantiles tanto entre las unidades domésticas como también entre los miembros de cada una de ellas. En otras palabras, se puede suponer que la mercantilización conduzca a la separación no sólo de las unidades domésticas entre ellas sino también a la separación de los productores dentro de una misma unidad.

La productividad de los campesinos-artesanos puede incrementarse adicionalmente a través de la introducción de nuevas materias primas, instrumentos y procesos productivos. Todas estas innovaciones requieren, nuevamente, cambios en las relaciones sociales tanto internas como externas. Finalmente, y no por ello menos importante, es el hecho de que los productores puedan ahorrar una considerable cantidad de tiempo de trabajo si primero abandonan el trueque y posteriormente dejan la comercialización de sus mercancías y la compra de las materias primas en manos de comerciantes especializados.

Como resultado de estos cambios emergen nuevas formas de integración al mercado. Muchos productores dejan de mantener relaciones directas con los consumidores de sus mercancías, por lo que los comerciantes se tornan indispensables para conectar a los consumidores y productores. Sin ellos los campesinos-artesanos tendrían que pasar la mayor parte de su tiempo en la tarea de comercializar sus productos. Sin embargo, con la formación del capital mercantil es posible también que algunos productores se tornen crecientemente dependientes de los comerciantes, perdiendo el

control sobre su proceso de trabajo e incluso, sobre la propiedad de sus medios de producción.

Finalmente, es posible que la participación en el mercado de las unidades domésticas se incremente diferencialmente según los tipos de mercado. Obviamente su participación en el mercado de medios de consumo personal dependerá de factores tales como el tamaño y composición de la unidad doméstica, su producción agrícola para el autoconsumo, su nivel de vida y su posición social. Por el contrario, sus demandas de materias primas e instrumentos de producción varía de una rama a otra de acuerdo al volumen de su producción. La participación diferencial en los mercados de créditos y fuerza de trabajo apunta finalmente hacia la diferenciación social, la proletarianización, o la transformación en productores simples de mercancías o en capitalistas.

Dadas estas diversas formas, tipos y grados de integración al mercado, una ampliación general de la producción mercantil puede tener distintos efectos sobre los diferentes grupos de campesinos-artesanos. Ella lleva a una creciente competencia, productividad, especialización y a una división del trabajo más detallada, pero no necesariamente a la subordinación de los productores al capital mercantil e industrial. Para estudiar las condiciones bajo las cuales las unidades domésticas de producción pueden persistir, vamos a analizar primero aquellas ramas en las que no existe el trabajo asalariado. Ilustraremos la persistencia y transformación de los campesinos-artesanos, productores independientes de mercancías, en base a los estudios de casos sobre los tejedores de fajas, bayetas, cobijas, lienzo y esteras. Entre los hilanderos y tejedores de suéteres de Carabuela estudiaremos posteriormente el papel que ha jugado el capital comercial y la transformación de campesinos-artesanos independientes en productores de mercancías, que están crecientemente subordinados a los comerciantes. Para cada uno de estos ejemplos, haremos una breve síntesis de su historia,

seguida por una descripción de sus medios y procesos de producción, sus relaciones sociales, sus formas de movilización de mano de obra, al igual que de las diferentes formas a través de las que dichos productores se integran al mercado. Sin embargo, no todos los grupos de artesanos serán discutidos al mismo nivel de detalle ni tampoco nos centraremos en el mismo tema para cada estudio de caso. Más bien enfatizaremos en aquellos aspectos que distinguen a los diferentes grupos y que parecieran ser de particular importancia en el proceso de su persistencia o transformación.

5.1. Los Tejedores de Fajas

Los tejedores de fajas son los más tradicionales de todos los campesinos artesanos de Otavalo; su arte de tejer (en el telar de cintura) se remonta a la época precolombina. Tejidas originalmente de algodón y cabuya (Parsons 1945:27), las fajas son actualmente hechas de hilo sintético y/o algodón. Usualmente dichas fajas tienen entre 3 y 8 cms. de ancho y hasta dos metros de largo. Hay una amplia variedad de diseños con figuras geométricas o estilizadas. (2)

El telar de cintura que es utilizado para el tejido de las fajas es un instrumento extremadamente simple. Consiste en dos vigas horizontales entre las que se tiende la urdimbre. La viga superior se ata a un punto fijo y la inferior se conecta al cinturón con que el tejedor puede tensar la urdimbre.

Estos telares son fabricados por los mismos campesinos y traspasados de una generación a otra. El costo de los materiales necesarios varía entre los 50 y 100 sucres (todos los precios se refieren al año 1978). En otras palabras, este instrumento se encuentra fácilmente disponible para todos aquellos que deseen participar en la producción de fajas. Por otro lado, las materias primas para esta producción deben ser comprados en el mercado; sin embargo, son baratas y fáciles de encontrar. Una típica unidad campesina con uno o

dos miembros dedicados al tejido de fajas gasta entre los 20 y 50 sucres por semana en materiales, es decir unos 7 a 12 sucres por faja. No obstante, estos gastos dependen de la calidad y cantidad del hilo y de la forma de adquirirlo. Todos los tejedores de fajas entrevistados compran sus materiales en pequeñas cantidades en la feria de Otavalo. Sin embargo, algunos no compran hilos de fábrica sino que utilizan hilos reciclados de retazos textiles. Otros productores, con la ayuda de toda su familia, se especializan en el reciclado de dichos hilos. La accesibilidad y el bajo precio de esta materia prima hace difícil que los comerciantes se interpongan entre los productores y la fuente de sus medios de producción. Por tanto los tejedores de fajas son dueños de sus telares y de la materia prima y mantienen un contacto directo con el mercado.

La mano de obra asignada a la producción de fajas es provista sólo por la familia, por lo que en esta rama de la producción no hay trabajadores asalariados. Además, el tejido de fajas es claramente una actividad suplementaria y subordinada tanto dentro de la unidad de producción doméstica como dentro de la economía regional. En general constituye el último desesperado intento de la unidad doméstica para evitar su empobrecimiento completo y expropiación de sus tierras. Tanto social como económicamente, los tejedores de fajas se encuentran en el estrato bajo de la sociedad campesina otavaleña. Ellos producen fajas porque carecen de los medios necesarios para producir otras mercancías y porque no están en condiciones de vender su fuerza de trabajo de manera regular, incluso si estuvieran dispuestos a recibir salarios muy bajos. No es entonces porque prefieran ser campesinos-artesanos libres e independientes que se dedican a esta actividad sino porque no tienen ninguna otra alternativa aceptable. Dada la posibilidad, la mayoría de ellos preferirá trabajar como asalariado aunque esto incremente sus

ingresos sólo de manera marginal. Así es que algunos indican que venderían su fuerza de trabajo por sólo 500 sucres al mes; ninguno de los entrevistados pensó en salarios que superaran a los 1.000 sucres mensuales. Este es sólo uno de los indicadores de la extrema pobreza en que viven estos productores. Incluso un ingreso muy por debajo del salario mínimo legal (en 1978 era de 1.500 sucres) mejoraría considerablemente sus niveles de vida.

Dentro de la unidad doméstica la fuerza de trabajo es asignada al tejido de fajas solamente si es que no hay para ella un uso alternativo. Así, un campesino trabajará primero en la hacienda como jornalero, posteriormente cultivará sus propias tierras o las de algún tercero (al partir) y, finalmente, se sentará a tejer. (3) Este carácter subordinado del tejido de fajas se muestra también en la cantidad irregular de tiempo que se le dedica a él. La mayoría de los tejedores se dedican a esta actividad sólo ocasionalmente, de dos a cinco días a la semana y entre dos a cinco horas diarias.

Sin embargo, el número de tejedores de fajas se encuentra en declinación tanto a nivel de la economía regional y nacional, como dentro de las unidades domésticas. En Otavalo cada vez menos familias destinan una porción importante de su tiempo de trabajo a estas actividades. En la mayoría de los casos son uno o dos los miembros de la unidad doméstica que se dedican a la producción de fajas. Aunque fundamentalmente es una ocupación para hombres, los hombres jóvenes en buen estado de salud raramente tejen fajas en grandes cantidades; más bien son los muchachos más jóvenes y algunos hombres y mujeres ya mayores de edad, así como los inválidos los que realizan este trabajo. Es difícil encontrar a un otavaleño cuya edad fluctúe entre los 10 y los 12 años, que no sepa tejer, y la mayoría de ellos lo han aprendido tejiendo fajas. La mayoría de los tejedores de fajas han adquirido esta habilidad de sus padres y ellos a su

vez se la traspasan a sus hijos (4). Sin embargo, a la edad de 14 ó 15 años la mayoría de estos jóvenes se encuentran en condiciones de vender su fuerza de trabajo por salarios que son claramente superiores a los que ellos podrían ganar como tejedores de fajas. Sólo posteriormente, en el transcurso de su vida, ellos vuelven a retomar este oficio.

El proceso productivo propiamente tal comprende sólo dos actividades diferentes: la instalación del telar, esto es la preparación del urdido, y el tejido. Ello puede tomar entre tres y diez horas, e incluso más, dependiendo del tipo de faja (dimensiones, materiales utilizados, diseño y calidad) y de la habilidad y laboriosidad del tejedor. Debido a todas dichas variables y a las grandes diferencias en la asignación del tiempo de trabajo, la producción efectiva varía tanto entre las unidades domésticas como de semana en semana; de acuerdo a ello hay considerables diferencias en los ingresos provenientes de esta actividad.

Entre los tejedores entrevistados las ganancias fluctuaban entre los 115 y 340 sucres semanales, siendo el promedio de alrededor de 200 sucres por unidad doméstica.

Los ingresos más altos corresponden a familias con dos o más miembros dedicados a la producción de fajas, trabajando cada uno más de 25 horas semanales. En promedio, los tejedores de fajas contribuyen al ingreso de la unidad doméstica con sólo 6 a 9 sucres por hora de trabajo, y esta estimación es alta pues no incluye los gastos de transporte y el tiempo dedicado a la comercialización del producto.

El mercado de las fajas es bastante simple pero la venta es una actividad que puede consumir una gran cantidad de tiempo. El productor o, al menos un miembro de la unidad doméstica, generalmente la esposa, gasta la mayor parte del sábado vendiendo las fajas y comprando los materiales necesarios para la producción de la semana siguiente. Aparte de

ser una actividad larga, la comercialización también requiere de ciertos gastos monetarios por concepto de pasajes (entre 0.80 y 10 sucres) e impuestos de mercado (2 sucres). A pesar de estos inconvenientes no se ha desarrollado una división del trabajo entre los tejedores de fajas; cada unidad, individualmente, realiza las tareas de compra, producción y venta. Ninguno de los tejedores entrevistados vende fajas producidas por otras unidades domésticas. En otras palabras, cada unidad doméstica mantiene sus propias relaciones directas con el mercado. No existe tampoco una tendencia hacia la acumulación de capital mercantil, que en otras ramas tan frecuentemente comienza con un campesino vendiendo no sólo sus propios productos sino también aquellos producidos por sus vecinos.

Las fajas se venden en el mercado ya sea directamente a los consumidores, generalmente otras mujeres campesinas, o a los comerciantes quienes las distribuyen a lo largo de la Sierra. La faja, como parte del vestido tradicional indígena, es utilizada no solamente por las otavaleñas sino también por las campesinas de varias otras regiones del país. Sin embargo, la población urbana y los mestizos no utilizan fajas y los turistas las compran muy rara vez.

En general se puede decir que la demanda por este producto ha declinado en las últimas décadas. No sólo en Otavalo sino también en otras regiones de la Sierra, el proceso de urbanización y proletarización ha llevado a un creciente desplazamiento del vestuario indígena tradicional por ropas de estilo europeo o americano. No obstante, esta tendencia está contrabalanceada parcialmente por aquellas unidades domésticas que recién entran al mercado como compradores de fajas, una vez que ellas han abandonado su propia producción para el autoconsumo. De cualquier manera el consumo total se encuentra en declinación de año a año y el número de productores en esta rama también se encuentra declinado, a pesar de que los precios han subido ligeramente

durante las últimas décadas. Ello no quiere decir que los precios ahora sean lo suficientemente elevados como para que el tejido de fajas sea una actividad muy rentable o atractiva. Incluso con precios entre los 20 y 35 sucres para las fajas comunes y 70 para las más sofisticadas, ningún productor entra en esta actividad si es posible evitarlo.

Los comerciantes pagan precios menores que los consumidores directos y también mucho menores que los turistas que compran fajas, ya sea en la feria semanal de Otavalo o en las calles de Quito. Sin embargo, los tejedores producen más de lo que el mercado local puede absorber por lo que dependen de los comerciantes para la comercialización (5). Dado que los campesinos necesitan comprar materiales y algunos medios de consumo personal para continuar su producción, se ven forzados a vender a muy bajos precios. Siendo sus ingresos muy reducidos no tienen ninguna reserva que les permitiría posponer sus ventas por algunos días.

Para evitar esta dependencia de los comerciantes, muchos tejedores de fajas se dedican al trueque con campesinos de otras parroquias que a su vez, producen pequeños excedentes agrícolas. El trueque se practica regularmente por más de la mitad de los tejedores de fajas entrevistados. Sin embargo, sus fajas no son los únicos ni los más importantes productos que ellos llevan para el intercambio directo; adicionalmente ofrecen esteras, panela, pan y frutas a cambio de maíz, papas u otros artículos de consumo. Ya que ellos no producen los bienes que ofrecen, los tienen que adquirir de otros campesinos ya sea mediante el intercambio directo o a través del mercado. Por un lado, esto indica que para los campesinos, las ventajas del trueque deben ser considerables, porque se involucran en él incluso con productos que no son manufacturados en sus propias unidades domésticas. (6)

Por otro lado, la utilización de estos productos adicionales para el trueque apunta hacia las limitaciones del intercambio directo. Para un campesino es extremadamente difícil el encontrar a otro productor cuyos excedentes y déficit de ciertos bienes de consumo sean exactamente complementarios a los suyos. Así, en un primer paso, las posibilidades de encontrar a un productor dispuesto a intercambiar papas, por ejemplo, pueden ampliarse considerablemente si, además de fajas, se ofrecen otros productos adicionales o alternativos. Para los tejedores de fajas, esto es de especial relevancia porque su producto es demandado sólo periódicamente, en tanto que los bienes que ellos necesitan son requeridos continuamente durante el transcurso del año. Pareciera que entre los productos adicionales la panela es el más conveniente: no es parecedera como el pan o las frutas y, a diferencia de las fajas o esteras, es siempre requerida por todos los campesinos. Sin embargo, para la adquisición de panela, pan y frutas, los tejedores de fajas necesitan entrar al mercado. De esta manera encontramos la paradójica situación de los tejedores de fajas que compran mercancías para intercambiarlas por valores de uso. En otras palabras, el intercambio directo aún se practica por algunos campesinos pero las relaciones mercantiles están penetrando incluso en esta esfera de las relaciones intercampaesinas. Mientras que, en general, el trueque está siendo crecientemente abandonado, ahora hay campesinos que utilizan el mercado para mantener y reforzar sus relaciones de trueque. Sin embargo, no hay una tendencia entre estos campesinos a especializarse en el intercambio directo mediante la inversión de su estrategia y la combinación del trueque con actividades comerciales. A diferencia de los productores de otras ramas, los tejedores de fajas no expanden sus relaciones de trueque para incrementar su participación en el mercado. Más bien ellos mantienen sus relaciones tradicionales no mercantiles solamente con el propósito de proveerse de artículos para su propio consumo.

Su bajo grado de integración al mercado se refleja también en el hecho de que como agricultores, la mayoría de ellos no sólo cultivan sus propias tierras sino que además entran en relaciones de aparcería. Aunque el grado de autosuficiencia varía enormemente de una unidad doméstica a otra, se puede asumir que la mayoría de los tejedores de fajas producen dentro de sus propias unidades domésticas la mitad o más de los alimentos necesarios para la mantención de sus familias. La agricultura claramente es la principal ocupación y fuente de ingresos de estos campesinos. Mientras que todos ellos indican que incluso si tuvieran más tierras continuarían tejiendo para obtener ingresos suplementarios, no consideran el ampliar la producción de fajas como estrategia viable para mejorar su nivel de vida. Las formas particulares de integración al mercado y la reducida demanda de sus productos hace inconcebible para ellos el tratar de mejorar su situación mediante el incremento de la producción mercantil. Por tanto, su estrategia de sobrevivencia continúa basándose en la conservación de la producción para el autoconsumo. De acuerdo a ello, y dado cierto ingreso adicional, comprarán tierras, pagarán deudas, darán fiestas, o al menos mejorarán sus dietas, antes que comprar materiales e instrumentos para aumentar la producción artesanal.

Los tejedores de fajas se basan en sus propios recursos y en sus relaciones personales más que en el mercado u otras instituciones anónimas. Ninguno de los entrevistados ha pedido un crédito bancario, ni participado en una cooperativa u otra institución formal. Ellos demuestran muy poco interés en cualquier clase de organización formal y en el caso de necesitar dinero, todos, sin excepción, tratarán de obtenerlo de sus familias o amigos.

En síntesis, los tejedores de fajas se encuentran, en general, entre los campesinos más pobres y tradicionales de Otavalo. Aparte de vender sus fajas, participan en el merca-

do como compradores de medios de consumo personal y materias primas. Sin embargo, ellos compran muy poco y evitan el mercado siempre que sea posible, manteniendo su producción para el autoconsumo e involucrándose en relaciones tradicionales de producción e intercambio. En el mercado de trabajo ofrecen su fuerza de trabajo como jornaleros, pero la mayoría de ellos están imposibilitados para vender su fuerza de trabajo en términos regulares, aunque estuvieran dispuestos a aceptar salarios muy bajos. A su vez, sus hijos tienden a abandonar el tejido de fajas tan pronto como puedan trabajar en las haciendas o en las construcciones. Los tejedores de fajas no participan en el mercado crediticio, ni en cooperativas ni en otras organizaciones formales. Dada una cantidad de dinero a su disposición, tratarán de incrementar su producción agrícola para el autoconsumo antes que su producción artesanal para el mercado.

5.2. Los tejedores de bayetas

La bayeta es un tejido fabricado de hilo de lana; tiene alrededor de una yarda de ancho y viene comúnmente en diferentes tonalidades de blanco, gris y café. Tradicionalmente ha sido consumida tanto por indígenas como por mestizos. Las bayetas tienen muchos usos dentro de la unidad doméstica campesina; dado que es suave y abrigada se las utiliza para vestuario y para el cuidado de los bebés.

La bayeta es tejida en un telar español, también llamado "telar de pedal". Hace pocas décadas, dichos telares eran todavía fabricados por los mismos campesinos; ahora son construídos a pedido, por los carpinteros locales. Además, los instrumentos de producción necesarios para el tejido de las bayetas incluyen un torno para el hilado, un marco para el urdido y cardas para el cardado. Al comprarse en el mercado estos artículos tienen precios que fluctúan entre los 800 y los 1.200 sucres. La materia prima que se utiliza para este pro-

ducto es la lana. Hasta hace pocos años algunos campesinos aún acostumbraban a llevar bayetas a comunidades más o menos lejanas para cambiarlas por lana o alimentos. Hoy en día la mayoría de los tejedores compran su lana en el mercado de Otavalo y algunos han comenzado a comprar hilo en vez de lana, reduciendo de este modo el proceso de trabajo al mero tejido.

Comenzando con la lana de oveja, el proceso de producción incluye una serie de diferentes actividades que son compartidas por los miembros de la unidad doméstica, especialmente entre el marido y su esposa. En primer lugar, lavan y limpian la lana para después cardarla. Esto lo realizan generalmente las mujeres con la ayuda de sus hijos. Luego, utilizando el torno, los hombres la hilan y preparan el urdido. El tejido lo realizan exclusivamente los hombres; un buen tejedor puede producir unas 18 yardas de bayeta por día. Así, para un hombre que teje todos los días, la unidad doméstica requiere tener tres o más personas dedicadas a la preparación del hilo. Por tanto, la producción de mayores cantidades de bayeta sólo es posible para las grandes unidades domésticas. En algunos casos, lo anterior ha llevado a la formación de unidades multifamiliares compuestas por los padres y la hija o el hijo casado, cada uno con sus respectivos hijos. Para la mayoría de los productores de bayeta entrevistados, el tejido es una actividad subordinada que les permite obtener un ingreso subsidiario. Estos campesinos son, antes que todo, agricultores; tienen acceso a tierras considerablemente más extensas que otros tejedores de la región de Otavalo e incluso hay algunos que venden, en adición a sus textiles, productos agrícolas.

La mayoría de las bayetas son vendidas en el mercado de Otavalo. Algunos campesinos también llevan la producción tanto propia como de algunos amigos y vecinos a los mercados de Cacha, Barra, Tulcán y otros centros urbanos.

Los comerciantes rara vez compran bayetas. Sin embargo, durante los últimos años el mercado para este producto ha cambiado fundamentalmente, porque la demanda ha declinado debido a la llegada al mercado de artículos fabriles de mejor calidad y menores precios, lo cual ha llevado a muchos productores a abandonar el mercado. Para aquellos que permanecen en él, las condiciones de mercado han mejorado; sin embargo el precio de la bayeta empezó a subir solamente con la aparición de los compradores extranjeros. Tanto los turistas como algunos propietarios norteamericanos y europeos de boutiques han empezado a gustar de la fina textura irregular de la bayeta otavaleña. Mientras que algunos turistas compran unas pocas yardas para hacerse una falda o un chaleco, los compradores para las **boutiques** del exterior requieren de cientos de yardas de este tejido. Como muchas veces no pueden encontrar disponibles tales cantidades, han comenzado a adelantar dinero a los campesinos que lo producen para de esta manera asegurarse un aprovisionamiento continuo.

Como resultado de estos cambios, el precio de la bayeta que se había mantenido estancado alrededor de los 25 a 35 sucres la yarda para los años 1974-78, ha crecido por encima de los 50 sucres para 1980 y, con estos precios, nuevos productores se han sumado a los tejedores de bayetas y el ingreso agrícola relativamente elevado se ha convertido en menos importante para la mantención de estos productores. También, estos tejedores compran cada vez más hilos manufacturados por otras unidades domésticas o, incluso por las fábricas. Esta especialización, en una sola parte del tradicional proceso de producción, permite que pequeñas unidades domésticas, e incluso individuos, ingresen a esta rama de que, además, tenían considerables ingresos agrícolas. Sin embargo, estos cambios son relativamente recientes y no han producido una completa transformación de los productores de esta rama.

En síntesis, los tejedores de bayetas son aún productores independientes que se basan fuertemente en la agricultura para el autoconsumo. Dada una cierta cantidad de dinero disponible es mucho más probable que compren tierras para incrementar su producción agrícola antes que materia prima para aumentar su producción textil. De cualquier manera, éstos tienden a ser más conscientes de su situación socio-económica que los tejedores de fajas. Aunque elogian su propia independencia y confían en sus relaciones personales más que en la posibilidad de obtener un crédito bancario y aunque, en general, prefieren evitar el trabajo asalariado, no se oponen principalmente a la idea de cooperativas u otro tipo de organización formal. Casi todos se encuentran en una mejor situación que los tejedores de fajas, tanto en lo social como en lo económico.

5.3. Los tejedores de cobijas

Las cobijas producidas por los campesinos de Otavalo son hechas de lana relativamente fina, con simples rayas atravesadas. Son utilizadas tanto por los campesinos indígenas como por la gente de la ciudad y, recientemente, los turistas se han convertido en importantes consumidores de este producto.

Mientras que los instrumentos de producción utilizados son similares al caso de las bayetas, las materias primas no son sólo lana sino también incluyen tinturas e hilo de cabuya, algodón y algunos materiales sintéticos. El proceso de producción también es similar al del tejido de la bayeta, con la excepción de que la lana tiene que ser teñida. Esta última actividad es realizada en general por los hombres; todas las otras actividades son compartidas o distribuidas entre los hombres y las mujeres.

Aunque algunos tejedores trabajan con ayudantes que no pertenecen a la familia, se puede decir que en la producción campesina de cobijas no hay trabajo asalariado. Los trabajadores no familiares son muy pocos y la mayoría de ellos se incorporan a la unidad familiar no sólo como productores sino también como consumidores. Ellos son miembros de la unidad doméstica y reciben, en vez de salarios, el derecho a participar en el consumo de la unidad familiar, sin embargo, la gran mayoría de los trabajadores en esta rama de producción son miembros de la familia campesina que han aprendido su trabajo de sus padres y que ahora se encuentran enseñándoselo a sus hijos. Como la preparación de los materiales es trabajo-intensivo, no es extraño encontrar unidades domésticas en que cuatro o cinco personas se dedican a la producción de cobijas.

Como consecuencia de las grandes variaciones en la asignación de trabajo es imposible hacer afirmaciones generales acerca de la producción y de los ingresos. Se menciona con frecuencia que la producción normal varía entre ocho y diez cobijas semanales para aquellas unidades domésticas de tamaño medio, esto es con 2 o 3 personas trabajando 8 horas diarias. Con los precios fluctuando entre 100 y 150 sucres por cobija ello correspondería a un ingreso neto de alrededor de 500 sucres semanales.

Las cobijas se venden en el mercado, tanto directamente a los consumidores como a los comerciantes que las revenden a lo largo de la Sierra. Los precios para mayoristas son menores, al igual que los pagados por los campesinos en relación a los turistas. También hay enormes diferencias de calidad las cuales no siempre se reflejan adecuadamente en la estructura de precios.

Hasta el presente y por muchos años, los tejedores de cobijas se han visto afectados por la competencia de cobijas de fábrica. Como resultado de lo anterior, algunos de ellos

han optado por comprar dichas cobijas y venderlas paralelamente con las producidas por ellos, lo cual ha llevado a numerosos conflictos entre los productores. Aunque todos coinciden en que la producción fabril está destruyendo su artesanía tradicional, no existe consenso acerca de qué es lo que debería hacerse para resolver el problema. Algunos han comenzado a expandir sus actividades comerciales mediante una mayor compra y una menor producción propia, contribuyendo de esta manera a la destrucción de los artesanos restantes, quienes, a su vez, tratan por todos los medios de prohibir que las cobijas provenientes de las fábricas aparezcan en el mercado. Los primeros se encuentran en un proceso de acumulación mercantil, transformándose poco a poco en campesinos-comerciantes. Los segundos están crecientemente empobrecidos y se ven forzados a abandonar esta rama de producción.

5.4. Los Tejedores de Lienzos

El lienzo es un importante elemento en el vestuario indígena tradicional; es la materia prima para los pantalones, blusas y camisas, siendo usado también, para llevar carga y para una variedad de otros usos.

Originalmente la materia prima era el algodón en rama, obtenido a través del trueque o comprado en el mercado. Por tanto la producción de lienzo comenzó con el hilado. Esta actividad que insumía mucho tiempo, era realizada por las mujeres, las que utilizaban husos manuales. (7) En consecuencia, a la unidad doméstica le tomaba cuatro semanas para producir 20 yardas de lienzo a partir de media arroba de algodón en rama (Buitrón 1947).

Actualmente todos los tejedores de lienzos otavaleños compran hilo de fábrica o hilados reciclados en base a retazos textiles. Así pueden asignar mucho más tiempo al tejido y, por tanto, producir más tela. La tarea de las mujeres se ha orientado desde el hilado al reciclado y a la preparación de

las bobinas, en tanto que los hombres se concentran en el tejido y blanqueado. Dado este proceso productivo, la presencia dentro de la unidad doméstica de un gran número de mujeres y niños dejó de ser una condición indispensable para los productores de esta rama. Con la compra del hilo una pareja puede aprovechar al máximo de su telar, por lo que ahora es posible encontrar unidades domésticas con dos, tres o incluso más personas tejiendo lienzo.

Debido a que la producción ya no es el resultado de un esfuerzo colectivo llevado a cabo por varios miembros de la unidad doméstica, sino que más depende de la habilidad y del esfuerzo individual del tejedor, la integración al mercado tiende a producirse a través del productor individual y no a través de la unidad doméstica como conjunto. Así con la creciente integración al mercado, el proceso de individualización comenzó a separar a los productores entre sí y a penetrar al interior de las unidades campesinas. Como resultado, la unidad de producción original se dividió en varias unidades pequeñas con uno o dos miembros cada una, las que posteriormente son reintegradas a la unidad doméstica como unidad de consumo. Volveremos a esta transformación más adelante. Aquí solamente recordaremos que en el caso de los tejedores de lienzo, la creciente especialización de los productores y su integración al mercado ha llevado no sólo a la reorganización de la división del trabajo dentro de la unidad doméstica, sino también a la individualización de los miembros de la familia y a la separación entre ellos dentro del proceso de producción. Este proceso se profundiza paralelamente con la integración al mercado y es acelerado con la creciente competencia entre los productores campesinos y/o entre los campesinos y otras formas de producción.

En el caso de los tejedores de lienzo es, especialmente, la producción de telas por parte de las fábricas la que ha afectado más seriamente su posición en el mercado. A través del presente siglo las empresas capitalistas que utilizan el trabajo asalariado y una creciente automatización han sido

las que han dominado el mercado de este producto. En estas fábricas la producción por persona es entre 20 y 100 veces superior a la de los tejedores manuales de Otavalo. (8)

En estas circunstancias, obviamente, no es posible argumentar que estos últimos persisten debido a su elevada eficiencia; no obstante tampoco es posible decir que persisten porque trabajan 20 ó 100 veces más que los trabajadores fabriles. La pregunta entonces es, por qué persisten y cómo logran sobrevivir como tejedores? Para una respuesta a esta pregunta tendremos que reconsiderar nuestro argumento y preguntarnos acerca de los supuestos básicos que nos han llevado a concluir que los tejedores manuales están condenados a desaparecer una vez que las empresas capitalistas comienzan a dominar el mercado. Los dos supuestos en que se ha basado dicho argumento son, primero, que exista competencia entre los diferentes tipos de unidades productivas y, segundo, que las condiciones de reproducción, esto es las condiciones bajo las cuales ellos continúan en la competencia, son las mismas para todos los productores.

En el caso de los tejedores de lienzo, el primer argumento tiene que ser por lo menos calificado. A pesar de que han estado desde hace largo tiempo compitiendo con las fábricas por ciertos sectores del mercado (los pobres de la ciudad por ejemplo) de los cuales han sido finalmente desplazados, ellos han logrado mantener otros sectores (principalmente parte del campesinado) y abrir otros mercados (turistas) ya sea ofreciendo sus productos tradicionales o nuevos productos adaptados.

En relación al segundo supuesto, tenemos que recordar que la mayoría de los tejedores de Otavalo y, particularmente los tejedores de lienzo, no son productores simples de mercancías sino campesinos sólo parcialmente integrados al mercado. Las leyes de la competencia no se aplican a ellos de la misma manera que en el caso de productores simples de mercancías o de empresas capitalistas.

Para los tejedores de lienzo el ingreso proveniente de la artesanía juega un papel distinto en la reproducción de sus unidades domésticas a diferencia de otros tipos de productores. Los campesinos proveen, al menos, la mitad de sus ingresos necesarios para su subsistencia a partir de su propia producción agrícola. En efecto, los tejedores de lienzo de San Juan, poseen más tierra que la mayoría de los demás campesinos-artesanos, y casi todos producen alimentos suficientes como para cubrir las necesidades de sus unidades a lo largo del año. Por tanto están en condiciones de subsistir sobre la base de un ingreso no agrícola mucho menor que en el caso de otros tipos de productores.

Sin embargo, lo anterior no significa que ellos no son pobres y que, por tanto no tratarán de incrementar sus ingresos. En realidad los tejedores de lienzo han hecho uso repetidamente de las condiciones favorables del mercado. Han introducido nuevos productos, nuevas técnicas y materiales y han incrementado su producción mediante la completa reorganización de sus unidades domésticas.

Aparte de sus tradicionales telas de lienzo, muchos han empezado a producir telas acrílicas de gran colorido. Estas telas que se utilizan en camisas, vestidos y cortinas han encontrado una creciente demanda por parte de los sectores urbanos y por los turistas. Paralelamente, la expansión del turismo ha traído consigo un aumento en la demanda por el lienzo tradicional que es buscado por los turistas por la irregularidad de su textura. También ha surgido un conjunto de pequeños talleres que se han especializado en coser y bordar camisas y vestidos hechos de lienzo. Así los precios relativamente elevados que actualmente se están pagando por este producto hacen posible que los productores obtengan un ingreso monetario que, como suplemento de su agricultura, es suficiente como para mantener a sus unidades domésticas.

Además de dichos cambios recientes, algunos tejedores de lienzo han descubierto una manera totalmente diferente de incrementar sus ingresos. En vez de sucumbir a la competencia de las fábricas textiles han comenzado a comprar telas semi-acabados que blanquean y venden junto a sus propios productos hechos a mano. El proceso del blanqueo tradicional es muy simple; utilizando las ventajas naturales de sus tierras, especialmente la existencia de fuentes de agua que representan hasta formar pequeños estanques, le agregan cierta cantidad de estiércol de vaca, lavan la tela y la extienden en los campos para que se seque al sol. Este proceso que, para unas 300 yardas de tela, lleva alrededor de dos horas, es repetido diariamente durante cinco días. Entonces las telas blanqueadas son vendidas en el mercado a 17 sucres la yarda, lo que con un costo de 15 sucres deja a los campesinos 2 sucres por yarda por su trabajo, el que incluye la compra y la venta, que pueden demorar un día cada una. Después de deducir el costo de transporte, un campesino dedicado al blanqueado puede ganar alrededor de 500 sucres semanales. Puesto que se requiere el trabajo de sólo una persona durante diez horas a la semana, esta actividad es considerablemente más lucrativa que el tejido de lienzo.

Sin embargo, hay dos tipos de problemas implícitos en este tipo de actividad. El primero es técnico: Cuando se lava la tela de algodón, ésta encoge por lo que comúnmente habría una pérdida de 10 a 15 por ciento de la cantidad inicial de tela, lo que sería suficiente como para eliminar el ingreso percibido por los campesinos de esta actividad. Todo el esfuerzo vale la pena sólo si el productor logra mantener el largo original de la tela. Este problema ha sido resuelto fácilmente por los campesinos. Después del último lavado estiran la tela entre dos palos que impiden el encogimiento y les permite a los blanqueadores vender tantas yardas de tela como las que previamente compraron en la fábrica.

El segundo problema se refiere a la entrada a esta rama de producción. Comparado con el tejido de lienzo el acceso al blanqueado es mucho más difícil. En primer lugar, el productor requiere tener acceso a una fuente con suficiente agua como para llenar un pequeño estanque y suficientes praderas como para secar las telas. (9) Estos requerimientos limitan el número de productores sobre la base de su acceso a la tierra. En segundo lugar, el blanqueado no requiere ni telar ni otros instrumentos de producción pero sí una considerable suma de dinero como para comprar las telas. Mientras que algunos campesinos tienen buenas conexiones comerciales y por tanto están en condiciones de obtener créditos, la mayoría necesita como mínimo entre 4.000 y 6.000 sucres en efectivo para poder convertirse en blanqueadores. Una vez que el proceso se ha repetido regularmente, es posible aumentar la cantidad de tela de acuerdo con la disponibilidad de capital, sin que ello signifique mucho trabajo adicional. En la medida que todo el producto sea vendido, el ingreso del blanqueador está relacionado directamente con la cantidad de materiales que puede disponer. Como la cantidad de trabajo requerido es relativamente pequeña, esta clase de especialización es similar a la de los comerciantes. La compra y la venta se transforman en más importantes que el proceso de producción propiamente tal y el ingreso del campesino empieza a depender más de la cantidad de dinero que maneje, que de su habilidad y esfuerzo productivo. No obstante, la mantención del proceso de blanqueado es la que fija los límites para la expansión de sus actividades comerciales y la acumulación de capital mercantil.

5.5. Los tejedores de esteras (10)

Al igual que los tejedores de fajas, los tejedores de esteras se encuentran entre los más pobres de los campesinos otavaleños. Sin embargo, ellos están comparativamente más integrados al mercado y en mejores condiciones para mantener a sus familias. Veamos porqué se da ello.

Los instrumentos utilizados para la fabricación de esteras consisten en una piedra y una estaca de madera. La primera es utilizada para aplastar la totora, la única materia prima requerida para la producción de esteras, y la segunda se utiliza para medir la totora. Mientras que los instrumentos de producción se encuentran libremente disponibles y no tienen valor comercial la materia prima es más difícil de obtener.

En Otavalo, a diferencia de otras regiones serranas (por ejemplo Riobamba), la totora no se vende usualmente en el mercado, sino que se obtiene a través de una serie de acuerdos basados en relaciones personales entre los propietarios de totorales y los tejedores de esteras. En lo que sigue examinaremos algunos de estos acuerdos. (11)

Tanto Andrew Pearse (1975: 200) como los autores del estudio del CIDA (1965:243) indican que, antes de la Reforma Agraria, muchos campesinos que no eran propietarios de tierras aptas para el cultivo de la totora, obtenían sus materias primas a través de las relaciones de yanapa. Trabajaban para el terrateniente un cierto número de días y, a cambio de sus servicios, les era permitido cortar la totora que crecía en las orillas del Lago San Pablo. Sin embargo, las relaciones de yanapa no siempre eran entre el campesino y el terrateniente, tampoco siempre era suficiente el servicio en trabajo para que los campesinos tuvieran acceso a esta materia prima. Pearse informa del caso de 45 campesinos que obtenían su totora trabajando cada uno durante 9 días al mes en la hacienda y pagando adicionalmente una renta anual en dinero de 2.000 sucres por todo el grupo. (12)

Acuerdos similares, aunque con menor nivel de explotación, existen actualmente en Otavalo, incluso después de la abolición formal del servicio en trabajo. En 1974 un grupo de 18 campesinos residentes en Huayco Pungo (San Rafael) acordaron cultivar los totorales de un terrateniente y cortar la totora a cambio de la mitad del producto. (13) Otros acuerdos incluían el servicio en trabajo a cambio del derecho

exclusivo para cortar la totora, más un pequeño pago nominal de 20 sucres diarios. Otros campesinos pagan una renta en dinero o una cierta suma para cortar la totora de una cierta área. Los campesinos pequeños propietarios que están en condiciones de cultivar su propia totora a veces organizan mingas para su corte, entregándole a cada mingüero toda la materia prima que está en condiciones de llevar consigo. En 1977 una pre-cooperativa de 52 campesinos compró colectivamente la totora que crecía en un gran terreno de la hacienda La Vega. A través de este acuerdo cada miembro del grupo tenía acceso a una porción del total por 350 sucres al año. Este acuerdo excluía a todos los otros campesinos del acceso a la totora producida en la tierra de la hacienda.

La totora sin cortar es vendida también por paso o por vara o por braza de las orillas del lago. Todos estos acuerdos se basan en alguna relación personal entre los terratenientes y los tejedores de esteras. Estas relaciones aseguran la renovación de los acuerdos y, al mismo tiempo excluyen la posible competencia de otros campesinos. En consecuencia, no hay un precio general de mercado para esta materia prima. Su producción está básicamente determinada por las condiciones ecológicas de los alrededores del lago y su distribución está regulada a través de una variedad de acuerdos específicos que son renovados continuamente y confirmados por medio de favores personales, servicios y pagos en dinero.

Como la mayoría de los trabajadores obtienen su totora sin cortar, su primera actividad es de tipo agrícola. El corte de la totora requiere dos tipos de instrumentos adicionales, esto es la balsa hecha de totora, y una segadora. La balsa también se utiliza para pescar y para recolectar huevos de pato. El campesino se sienta a horcajadas y rema hacia los campos de totora; este trabajo es realizado exclusivamente por los hombres. En un solo campo esta tarea puede repetirse cada seis meses. Posteriormente la totora es puesta a secar al sol a menos tres días, cortada a medida, partida y tejida en una estera o un aventador. (14).

En esta rama de producción no hay trabajo asalariado. El tejido es realizado tanto por los hombres como por las mujeres, y los niños participan desde temprana edad. Para un adulto el producir una estera grande puede tomar alrededor de dos horas. Para el caso en que toda la familia se dedique a esta actividad, el hombre puede producir entre 4 y 5 esteras al día y las mujeres alrededor de 3, puesto que se dedican también a la cocina y a otros deberes caseros; y los niños entre 8 y 10 años pueden producir una o dos esteras diarias.

En la mayoría de las unidades domésticas hay dos personas dedicadas a la producción de esteras. (15) En algunos casos es posible encontrar cuatro o cinco miembros de la familia dedicados a dicha actividad. Sin embargo, casi no hay división del trabajo, cada productor produce su propia estera.

Todos los tejedores entrevistados en 1978 habían aprendido sus habilidades de sus padres o maridos, y la mayoría de los niños mayores se encontraban dedicados también al tejido de esteras. En los últimos años muchos de los campesinos que previamente completaban sus ingresos con trabajo asalariado estacional se han unido a los tejedores de esteras. A diferencia de los tejedores de fajas, estas unidades domésticas dedican una considerable proporción de su tiempo de trabajo a la producción de mercancías. Así, en algunas temporadas del año, los campesinos pueden trabajar entre 40 y 45 horas por semana en la fabricación de esteras.

Las esteras se venden en dos tamaños diferentes: las pequeñas miden alrededor de 1,30 por 1,10 metros y las grandes aproximadamente 1,80 por 1,30 metros. Son compradas por importantes grupos de la sociedad ecuatoriana, tanto campesinos como gentes de la ciudad de escasos recursos. Los campesinos otavaleños duermen sobre esteras, se sientan en ellas cuando están tejiendo o realizando otras actividades. Utilizan las esteras para secar el maíz, para cubrir el piso y subdividir los cuartos dentro de sus casas. Las utilizan también para protegerse del polvo y del viento,

así como para otros fines, y las reemplazan regularmente cuando por el uso adquieren algún defecto. Los pobres urbanos las utilizan para los mismos propósitos, mientras que los sectores medios las utilizan en sus jardines, garages y áreas de servicios. Una gran cantidad de esteras son consumidas por las haciendas y por otras empresas rurales. En las últimas décadas la demanda por este concepto ha ido creciendo permanentemente. En contraste con la demanda de fajas, alpagatas, ponchos, sombreros, alfarería y otros productos de la industria campesina, la urbanización y la proletarianización han conducido a un incremento de la demanda por esteras.

Sin embargo, el mercado ha crecido no sólo como resultado del creciente consumo por parte de las unidades domésticas recientemente integradas y transformadas (por ejemplo el proletariado urbano), sino también debido a la integración de consumidores cada vez más distantes. Esto ha hecho que se torne imposible para los productores el mantener una conexión directa con el mercado; ellos venden sólo una pequeña proporción de su producto directamente a los consumidores. Por tanto encontramos sólo a unos pocos tejedores de esteras en el mercado de Otavalo. El trueque de esteras por alimentos, que a comienzos de los años 1970, algunos productores aún practicaban de manera más o menos regular, ha sido abandonado casi por completo.

La mayoría de los tejedores venden a intermediarios que regularmente los visitan en sus casas; estos pueden comprar hasta 1.250 esteras las cuales son exportadas a Colombia o a Venezuela. También importantes cantidades de esteras son vendidas en Quito y Guayaquil. Los márgenes de ganancia de los intermediarios en el Ecuador fluctúan entre el 100 y 180 %, ello sin considerar los costos de transporte; en Colombia estas ganancias son aún más altas. Pero a pesar de las elevadas ganancias obtenidas por los intermediarios, los artesanos campesinos también se han beneficiado en base a este creciente comercio. La expansión del mercado y la competencia entre los comerciantes han hecho posible que reci-

ban precios considerablemente más elevados por sus productos. (17).

En un intento por mejorar sus condiciones de vida, más de 50 tejedores organizaron una pre-cooperativa a comienzos de la década del 70. (18) Como grupo lograron obtener sus materias primas de una hacienda, en condiciones mucho más favorables. Al mismo tiempo aseguraron que ningún otro campesino pudiera comprar o tener acceso a la totora de dicha hacienda. Además, fijaron un precio para su producto enfrentando, de esta manera, grupalmente a los comerciantes. El aumento y la resultante unificación del precio de las esteras benefició no solamente a aquellos campesinos miembros de la cooperativa sino también a aquellos que no pertenecían a ella.

En síntesis, durante los años 70 los tejedores de esteras otavaleños (San Rafael) experimentaron su propio auge modesto. Con las condiciones de mercado más favorables para su producto, su producción mercantil les permitió una reproducción simple continua con un nivel de vida ligeramente más elevado. Así, en 1974-75 más del 90% de estos campesinos indicaron que su artesanía era próspera y sus condiciones de vida estaban mejorando. En dicha época, la mayoría de ellos estaba recibiendo un ingreso familiar semanal que oscilaba entre los 100 y 200 sucres por concepto de su artesanía (I.O.A. 1974-75). La mayoría de ellos dependía del mercado para más de la mitad de sus medios de subsistencia. Entre tanto, el precio de las esteras ha seguido subiendo con lo que los tejedores han mejorado sus ingresos e incrementado su integración al mercado.

En 1978, el ingreso promedio familiar fluctuaba entre los 300 y 500 sucres semanales, y en algunos casos, las unidades domésticas con 3 ó más tejedores podían obtener ingresos superiores a los mil sucres semanales. Los campesinos están muy conscientes de este mejoramiento en sus condi-

ciones de vida, siete de ocho tejedores de esteras entrevistados afirmaron que actualmente (1978) se encuentran en mejor situación que tres años antes. Sin embargo, en relación a sus padres, que también son tejedores de esteras, no observan una mejoría en su situación económica; ambas generaciones se han beneficiado por igual de su integración al mercado y ninguno de ellos preferiría trabajar como asalariado. Todos plantean que, en su actividad, son independientes y que desean continuar así. Si requieren crédito, recurren a sus familiares, amigos, vecinos e incluso comerciantes, antes que a los bancos. Su integración a la economía nacional moderna se mantiene limitada a la producción y venta de esteras y a la compra de medios de consumo personal.

Para tratar de explicar la situación de estos campesinos-artesanos es necesario considerar dos circunstancias concretas. En primer lugar, las condiciones del mercado que han sido especialmente favorables para estos productores y, segundo, al igual que otros campesinos tejedores, los tejedores de esteras se encuentran integrados al mercado de manera parcial. Sin embargo, a diferencia de otros campesinos, su integración en relación a la producción es de un tipo muy específico.

Como hemos visto, los tejedores de esteras obtienen una parte considerable de sus medios de subsistencia de su propia agricultura. Sin embargo, este no es el único aspecto de su economía que no está completamente mercantilizado. Los materiales para la producción de esteras se obtiene, en su mayoría, a través de relaciones no mercantiles. Incluso para aquellos productores que pagan en efectivo, el precio de la totora no está determinado por condiciones de mercado generales para este producto específico. Para ponerlo en términos más simples, no hay un mercado generalizado para esta materia prima y tampoco hay un precio de mercado para la totora pues no es una mercancía disponible para todos.

aquellos que tienen el dinero necesario y desean pagar su precio. Por tanto, los nuevos productores no pueden entrar libremente a esta rama de producción. El número de productores está limitado por la persistencia de relaciones sociales no mercantiles que regulan la distribución de la materia prima. La ausencia de un mercado generalizado se refleja en la variedad de diferentes acuerdos interpersonales, bajo los cuales los campesinos obtienen acceso a su materia prima. Bajo tales condiciones es además imposible que los comerciantes puedan insertarse entre los productores y sus fuentes de materia prima. Como consecuencia, los tejedores de esteras otavaleños han podido mantenerse relativamente más independientes de los comerciantes que los productores de muchas otras ramas (19) (por ejemplo los tejedores de suéteres o de los así llamados "sombros de Panamá"). (20)

Este argumento se apoya además en la evolución reciente de esta rama de producción. Como resultado de una serie de años particularmente secos y debido al creciente consumo de agua, tanto para riego como para otros propósitos, el nivel de agua del lago ha decrecido durante los últimos años y ello ha llevado a una disminución de la producción de totora. En efecto, una parte de los totorales se ha secado completamente; además, algunos terratenientes, entre los que se cuentan algunos pequeños propietarios, han vendido sus terrenos a personas acomodadas que viven en la ciudad y que han utilizado estas parcelas para la construcción de casas vacacionales, hecho que ha contribuido aún más a la disminución de la producción de totora. Si la totora fuese una mercancía, lo esperable en tales condiciones sería que el precio de la totora subiera y también que esta tendencia fuera más aguda dado que las esteras subieron de precios. Sin embargo, este no es el caso más generalizado en Otavalo. Aunque algunos productores, especialmente aquellos que han perdido sus totorales debido a la sequía o

porque han vendido sus tierras, reclaman acerca del elevado precio de sus materias primas, la mayoría de ellos han estado en condiciones de renovar los acuerdos en los términos establecidos en los años previos. Para muchos productores el precio de la totora es menor hoy de lo que era hace unos veinte años. (21) Sus gastos por el concepto de totora fluctúan entre cero (para el caso del 10% ó 20% de los campesinos que pueden cultivar su propia totora) hasta los 800 ó 1.200 sucres por años (1978). No obstante, estos costos varían no sólo de acuerdo a las cantidades consumidas por las diferentes unidades domésticas sino también porque el precio por unidad puede diferir de un acuerdo individual a otro en rangos que pueden llegar hasta el 200%.

En síntesis, para los tejedores de esteras, la participación en el mercado ha probado ser una estrategia eficiente para la sobrevivencia. Les ha permitido no solamente retener sus tierras y seguir viviendo como productores independientes que controlan sus propios aunque limitados medios de subsistencia, sino que también ha hecho posible que mejoren sus niveles de vida. Sin embargo, no es cualquier forma de integración al mercado la que permite tales mejoras. Más bien es la combinación específica de integración a un mercado en expansión y el mantenimiento de relaciones sociales tradicionales que regulan su acceso a las materias primas para su producción mercantil, la que les ha permitido a los tejedores de esteras mejorar sus condiciones de vida. En tanto que con la creciente integración al mercado los campesinos se encuentran mejor protegidos contra las crisis "naturales" (sequías, etc.) pero más vulnerables frente a las crisis económicas y, además, más expuestos al capital comercial, la participación específica de los tejedores de esteras ha hecho posible que ellos se beneficiaran de las ventajas de ambos sistemas económicos. Así, ellos usufructúan tanto la expansión del mercado como la crisis "natural" que afecta la oferta pe-

ro no el precio de las materias primas.

5.6 Los hilanderos y los tejedores de suéters de Carabuela

La producción de suéters de lana es la artesanía más reciente que han desarrollado los campesinos otavaleños. Por razones que es necesario aún investigar, el tejido de suéters ha sido introducido en sólo una parcialidad de Otavalo, la de Carabuela.

Hasta los años 1960, Carabuela se encontraba fuertemente dominada por las haciendas que la rodean. Para el acceso a leña, agua, pastos e incluso las vías de la hacienda, los campesinos estaban forzados a trabajar durante dos días a la semana en la hacienda. Además, tenían que participar en las mingas organizadas por las haciendas, lo cual era una o dos veces al mes (Pearse 1975: 196; CIDA 1965:238; Erasmus 1955:84, 105); siendo muy pequeñas sus parcelas, los campesinos de Carabuela también estaban forzados a participar en el mercado. La producción de ponchos, la práctica de la magia y la venta ocasional de fuerza de trabajo a haciendas más lejanas, eran las formas más comunes de complementar la producción agrícola para el consumo doméstico.

Como un resguardo contra la parcelación de sus tierras intentaban mantener su antigua costumbre de traspasar la propiedad a los hijos (al mayor y al menor), en vez de observar las reglas de la herencia legal que prevén la distribución por igual entre todos los hijos (Pearse 1975: 195; CIDA 1965: 235 ss.). Esto ha forzado a muchos de ellos a abandonar completamente su agricultura y a dejar su parcialidad para buscar otra forma de ganarse la vida. Sin embargo, con la creciente obligatoriedad en la aplicación de las reglas de la herencia, no pudieron evitar por más tiempo la parcelación

de sus tierras. Como consecuencia de lo anterior, el tamaño promedio de explotación por familia se redujo de 0,82 has. en 1959 (Pearse: *Ibíd.*) a cerca de 0.50 has. a mediados de 1970 (Walter 1977: 98). Durante el mismo período el número de familias se dobló, pasando de 126 a cerca de 250, y el tamaño promedio de las familias se incrementó a 3.9 a cerca de 4.8 (CIDA 1965: 235; Walter 1977:13). Cómo entonces fue posible sobrevivir para estos campesinos sin ser completamente expropiados de sus tierras? La respuesta a dicha pregunta está en la transformación de las antiguas relaciones sociales y en la consiguiente liberación de tiempo de trabajo campesino que permitió una mayor integración al mercado sin forzar con ello a parte del campesinado a emigrar. El cambio más importante en este contexto fue la abolición formal de las diversas formas de servicio en trabajo que comenzó en el año 1964. Ello liberó a los campesinos de Carabuela de la yanapa y de las mingas, permitiéndoles reorientar su tiempo de trabajo hacia la producción mercantil. Sin embargo, dichos servicios en trabajo, no desaparecieron completamente con la Reforma Agraria, sino que dejaron de ser una actividad necesaria para todos los campesinos de la parcialidad. Así en 1973, algunos campesinos aún trabajan un día semanal para la hacienda para poder tener acceso a los pastos y a la leña, pero ellos recibían salarios *pro forma* que fluctuaban entre 8 y 12 sucres diarios (Walter 1977: 104). En 1978 aún existían unos pocos acuerdos de yanapería, en tanto que la última minga había sido organizada por la hacienda en el curso del año anterior. No obstante, la situación de los campesinos de Carabuela ha cambiado notablemente. Aunque todavía se mantiene cierto grado de coerción extraeconómica por parte de algunos hacendados, los campesinos ya no pueden ser forzados de manera indiscriminada a realizar servicios en trabajo. Más bien son los más pobres los que, por falta de alternativas, siguen manteniendo dichas relaciones de producción. Todos los restantes, de una u otra for-

ma, han incrementado su participación en el mercado.

Para aquellos que no han abandonado ni sus tierras ni su comunidad, la artesanía aparece como la forma más obvia de aumentar los ingresos monetarios. Sin embargo, el mercado para ponchos ordinarios no se ha desarrollado favorablemente en las últimas décadas (ver sección 5.7.). Cuando en 1970, los campesinos de Carabuela descubrieron que había una creciente demanda por un nuevo producto, hilo grueso de lana, muy pronto comenzaron a abandonar la producción de ponchos para especializarse en esta nueva actividad.

No sabemos exactamente cómo descubrieron dicha demanda; tampoco por qué, entre todos los campesinos que también sabían hilar y que a partir de la Reforma Agraria tenían más tiempo de trabajo "libre", eran precisamente los de Carabuela, los que comenzaron satisfaciendo esta demanda (22). Sin embargo, los efectos que tuvieron estos cambios y los inducidos a partir de allí pueden ser mostrados con relativa claridad.

En la medida que producían solamente hilados, esto es la materia prima para otros artesanos, los hilanderos de Carabuela se han integrado al mercado compuesto por tejedores que consumen sus hilados para fines productivos. Estos últimos, sin embargo, participan en un mercado que se extiende más allá de la economía nacional. Sin entrar a analizar las diferentes razones que explican la expansión del mercado internacional para suéteres de lana, es necesario sintetizar el desarrollo del mercado regional para poder entender los cambios que han ocurrido recientemente en Carabuela. Hasta alrededor de 1975 los hilanderos de esta parcialidad vendían todo el producto de su trabajo a los tejedores de Mira, pueblo ubicado a unos 60 Kms. al norte de Otavalo, en la

Provincia de Carchi. Con el desarrollo de sus respectivos oficios, los destinos de estas dos comunidades se han entrelazado íntimamente.

Mira es un pueblo pequeño de 2.244 habitantes (Censo de Población de 1974) (23), la mayoría de los cuales son mestizos dedicados a la agricultura. Su lucha contra los terratenientes, que se remonta a mediados de los años 40, ha sido excepcionalmente exitosa; ya en 1949 ellos recibieron apoyo estatal para la compra de una hacienda y más tarde, entre 1961 y 1966, incrementaron el tamaño de sus explotaciones. Así, en 1977 el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) estimaba que el tamaño promedio de dichas explotaciones era de 5.6 Has., la mayoría de las cuales estaban irrigadas (Gladhart & Gladhart 1981). El pueblo de Mira produce maíz, fréjoles, arvejas, papas, aguacates y caña de azúcar, casi todos para la venta.

En 1965 dos jóvenes norteamericanos Peter y Emily Gladhart, que entonces pertenecían al Cuerpo de Paz, les enseñaron a un grupo de mujeres mestizas de Mira cómo tejer suéteres de lana. Compraron lana en el mercado de Otavalo, la entregaron a hilanderos indígenas para que la hilaran y empezaron a tejer suéteres que posteriormente vendieron a los amigos, luego a los turistas, a tiendas y en el mercado. Muy pronto las mujeres de Mira no necesitaron más incentivos externos para sumarse a las filas de las tejedoras; todas querían comprar lana y aprender el nuevo oficio. Los dos miembros del Cuerpo de Paz les ayudaron en la formación de una cooperativa. En octubre de 1966 el grupo incluía a 40 miembros y tenía un capital de trabajo de 6.500 sucres. Sin embargo, el principal obstáculo para la expansión posterior no pudo ser superado a través de la cooperativa; este problema era que ninguna de las mujeres de Mira quería hacer el trabajo del hilado de la lana. Todas la compraban de la co-

operativa y trataban de encontrar a alguien que hiciera dicho trabajo; pero locamente había muy pocas personas que sabían hilar. Como consecuencia las tejedoras de Mira comenzaron a pagar precios relativamente elevados por el hilado de la lana.

Este problema sólo fue solucionado en 1970, cuando los campesinos de Carabuela empezaron a especializarse en esta actividad para abastecer de materia prima a las tejedoras de Mira (Gladhart & Gladhart 1981). Con este problema resuelto y con una fuerte demanda por sus productos, el número de tejedoras creció y, en Mira, alcanzó en 1979 a los 350 (Ibíd.: 30, 33). A su vez, en Carabuela un número creciente de campesinos abandonaron el tejido de ponchos y otras ocupaciones complementarias, uniéndose a las filas de los hilanderos. Con los precios del hilo estables e incluso crecientes, ellos incrementaron su producción asignando proporciones cada vez mayores de su tiempo de trabajo a esta nueva actividad. Así, para fines de los años 70, unas 150 unidades domésticas de Carabuela se dedicaban al hilado y muchas de ellas tenían dos o más miembros de la familia que trabajaban hasta diez horas en este nuevo oficio.

Los comerciantes han jugado un importante papel en este proceso de expansión. Desde el comienzo, hubo condiciones extremadamente favorables para la formación del capital mercantil en esta rama de producción. Los dos principales problemas que la cooperativa de Mira no logró resolver, esto es la provisión de cantidades suficientes de hilo y el asegurar crecientes mercados para los suéteres, fueron superados muy pronto por un número de tejedores individuales que habían establecido relaciones particularmente estables con los hilanderos, y que además tenían buenas redes de comercialización para la venta de sus productos. Al comienzo, ambos tipos de conexiones eran a menudo establecidas a

través del parentesco u otras relaciones personales. Con una producción creciente y frente a la escasez de hilanderos tales relaciones se tornaron cada vez más valiosas. El monopolio de los comerciantes emergentes fue reforzado por el éxito de la cooperativa en resolver otro problema, esto es la transmisión del **know-how** (las técnicas de tejido, diseños, etc.) a un creciente número de tejedores. El conocer dónde obtener la lana hilada y cómo vender los suéteres a un buen precio fue la primera característica que distinguió a las tejedoras que se transformaban en comerciantes, del resto de las productoras; muy pronto éstas empezaron a vender productos fiados. Dándose cuenta que la mayoría de las tejedoras requerían de inmediato el dinero que obtenían de la venta de sus suéteres, para de esta manera comprar sus materiales para el nuevo proceso productivo, comenzaron a comprar suéteres y a vender o avanzar hilados. Especializándose cada vez más en la compra y la venta se convirtieron de comerciantes a medio tiempo en comerciantes a tiempo completo.

Para ello sin embargo, era necesario contar con una oferta de mercancías bastante segura, y esto sólo era posible si tenían más control sobre el proceso productivo y por tanto, sobre la cantidad, calidad y tipo de producto. Dos condiciones les permitieron a los comerciantes lograr dicha posición de control. En primer lugar, la influencia de la cooperativa tenía que ser minada en la medida que esta tendía a monopolizar el **know-how**, la lana y el crédito en manos de sus miembros, para incentivar la producción por parte de tejedores independientes. Ello significaba que había que entrenar a tejedoras de las regiones rurales del cantón de Mira, independientemente de si éstas se sumaban a la cooperativa y tuvieran o no acceso a la materia prima. En efecto, para las comerciantes era ventajoso si las nuevas tejedoras no tuvieran acceso a la materia prima y además si fueran demasiado pobres como para adquirirla por su propia cuenta.

La segunda condición para la expansión del capital mercantil estuvo dada cuando los campesinos de Carabuela comenzaron a producir grandes cantidades de hilo. La superación de este antiguo cuello de botella permitió que los comerciantes incrementaran activamente el número de productores en esta rama de la producción entregándoles a las nuevas tejedoras tanto materia prima como el know-how. Bajo estas condiciones muy pronto los comerciantes se convirtieron en contratistas. La pobreza de las nuevas tejedoras y su distancia geográfica tanto de los hilanderos de Carabuela como de los consumidores de sus productos, aumentó el control de las comerciantes y les permitió pagar bajos precios. La subordinación de las tejedoras significaba que recibían relativamente poco por cada suéter pero les daba la posibilidad de obtener ingresos más estables. Podían incrementar sus ganancias produciendo más suéteres por semana, lo cual era facilitado por el hecho de que no perdían tiempo de trabajo en la compra de materiales y en la venta de sus productos.

Para los comerciantes este sistema de subcontratación les permitía tener un control más directo sobre los productores y el proceso de producción, todo lo cual generaba ganancias que eran mucho más elevadas que los derivados de la simple compra y venta. Sin embargo, para desarrollar dicho sistema, se requerían cantidades considerables de dinero, una continua renovación de las relaciones no mercantiles que aseguren la lealtad tanto de los hilanderos como de las tejedoras. Después de usar el dinero que han acumulado mediante sus actividades comerciales muy pronto las comerciantes comenzaron a utilizar crédito del Banco Nacional de Fomento y, posteriormente también de los bancos comerciales. Con la expansión de sus actividades su capital de trabajo se dividió en cuatro partes:

1. el capital utilizado para otorgar créditos a largo plazo, que era entregado a los mejores hilanderos y tejedoras para de esta manera asegurar su lealtad para una colaboración futura. Este crédito era normalmente sin recargo de interés y su propósito fundamental era impedir que los productores trabajaran para otros comerciantes. Además, una serie de relaciones personales que incluyen el compadrazgo, regalos cada cierto tiempo y toda clase de servicios (asesoría legal y económica y asistencia técnica, etc.) se desarrollaban para reforzar la lealtad de los productores e impedir así la competencia de otros comerciantes;
2. el capital utilizado para comprar materia prima para la entrega a los tejedores;
3. el capital utilizado para pagar a las tejedoras; y
4. el capital inmovilizado en los suéteres mantenidos en stock o entregados a las tiendas o exportadores con créditos de hasta tres meses (cf. Gladhart & Gladhart 1981).

Es importante anotar que a pesar de que estos comerciantes controlaban una gran parte de la producción total, no han logrado subordinar a todos los productores. Muchos hilanderos y tejedoras se han mantenido como productores independientes. No es raro que los hilanderos vendan hilados a varios comerciantes ni tampoco es excepcional para las unidades domésticas dedicadas al tejido el trabajar tanto para comerciantes como de manera independiente. Además hay un conjunto de unidades domésticas que producen sus propios suéteres y que ocasionalmente subcontratan a otras tejedoras. En su estudio de seguimiento de 1979-80, Gladhart & Gladhart concluyen que alrededor del 36% de las unidades domésticas de Mira, dedicadas al tejido, trabajan exclusivamente para contratistas, en tanto que el 56% se

han mantenido independientes y el 8% producen tanto por su cuenta como para comerciantes. El primer grupo está compuesto principalmente por tejedores jóvenes con sólo algunos años de experiencia (24). Además su ingreso neto por suéteres alrededor del 35% menor que el de las unidades domésticas independientes. Sin embargo, en la medida que produzcan más unidades por semana su ingreso promedio es sólo de un 18% inferior. Las unidades domésticas grandes pueden combinar las dos formas de producción: algunos de sus miembros tejen para los comerciantes para de esta manera obtener un ingreso mínimo estable en tanto que los otros se mantienen como productores independientes. De este modo logran incrementar tanto sus ingresos semanales como sus ingresos netos por suéter.

Los ingresos más altos, son los obtenidos por los contratistas quienes representan alrededor del 10% de todas las unidades domésticas dedicadas al tejido. Con un capital de trabajo de 17.800 sucres por comerciante su ingreso promedio semanal es de 4.4 veces superior al de las familias que dependen de ellas. (25) De cualquier forma, es evidente que la concentración y el control del capital comercial en esta rama de producción es aún bastante débil; ni siquiera la mitad de los productores dependen directamente de las comerciantes. Además, el control de las comerciantes sobre las tejedoras se reduce a sólo una parte de su tiempo de trabajo; en Mira el tejido es una actividad a medio tiempo y solamente las mujeres se encuentran dedicadas a ella.

En este sentido es que los campesinos de Carabuela se encuentran en una situación enteramente diferente. Con la parcelación de sus tierras, su agricultura, en general, se ha reducido a ser fuente de ingresos complementarios. En relación a la asignación del tiempo de trabajo, el hilado y ahora el tejido son mucho más importantes en Carabuela que en Mi-

ra. Sinteticemos los cambios más importantes que han tenido lugar en esta parcialidad.

Desde que los campesinos de Carabuela comenzaron a producir hilados para los tejedores se dieron cuenta de que el tejido de suéteres era también una actividad rentable. Algunos enviaron a sus hijos donde sus nuevos compadres, en Mira, para que aprendieran este oficio. Además en 1975 la profesora de la escuela les había enseñado a algunos alumnos mayores el arte de tejer. Para 1978, cuando realizamos nuestro trabajo de campo, había ya más de 40 unidades domésticas dedicadas al tejido de suéteres en Carabuela. La mayoría de dichos tejedores eran jóvenes, menores de 25 años y que aún no tenían mucha experiencia, por tanto sus suéteres eran de inferior calidad. Sin embargo, en la medida que vendían a menores precios, competían exitosamente con los tejedores de Mira. En realidad los tejedores de Carabuela tienen un conjunto de ventajas competitivas. Dado que el hilo es producido por sus vecinos o incluso por sus padres, no tienen que perder tiempo en la compra de sus materiales; además no necesitan adelantar créditos para asegurarse de que en el futuro seguirán obteniendo su materia prima. En la medida que ellos pagan el mismo precio que los comerciantes de Mira, sus relaciones personales son suficientes como para asegurarles un abastecimiento adecuado. Además, el mercado, las tiendas, los mayoristas de Otavalo se encuentran todos a unos pocos kilómetros de su parcialidad. Sus relaciones personales muy bien desarrolladas, son utilizadas con facilidad para tener acceso a los mercados, al crédito y a la asistencia técnica. Finalmente y más importante que lo anterior es el hecho de que están en condiciones de asignar mayor tiempo a estas nuevas actividades. Por un lado, su agricultura requiere de mucho menos trabajo y por otro, también los hombres se dedican al tejido. Por todas estas razones el número de tejedores en Carabuela es creciente

a pesar de la competencia que existe por parte de las mireñas.

Pero veamos más de cerca a los hilanderos y tejedores de Carabuela. En cada caso los instrumentos de producción son simples y están fácilmente disponibles; las cardas y los tornos de hilar han sido instrumentos que formaban parte de la unidad campesina mucho antes de que los campesinos se especializaran en el hilado; un equipo completo y nuevo cuesta en el mercado entre 300 y 700 sucres. En contraste, las agujas para el tejido no se conocían previamente, sin embargo ellas son lo suficientemente baratas como para estar al alcance de todo campesino que quiera aprender a tejer.

El proceso de hilado es el mismo que fue descrito anteriormente, salvo que se produce un hilo más grueso. Las habilidades requeridas para preparar la lana y para su hilado son relativamente sencillas y pueden ser aprendidas en cualquier unidad doméstica otavaleña. A su vez, los tejedores han aprendido sus habilidades en Mira o en la escuela. El **know-how** de esta actividad es más difícil de adquirir y además, requiere ser ajustado constantemente a los cambios en la moda, por lo que cada año deben incorporarse nuevos modelos y diseños.

Tanto los tejedores como los hilanderos utilizan solamente trabajo familiar; en general, la mayor parte del hilado lo hacen el marido y la mujer. Entre los tejedores en cambio la ayuda de los niños es bastante común.

Para los hilanderos, lo típico es que una unidad doméstica gaste alrededor de 500 sucres por semana en lana; ello le permite la producción de unas 30 libras de hilado que es vendido, cada una a 35 sucres. Por tanto el ingreso neto promedio de la unidad doméstica es de alrededor de 550 sucres

por semana (en 1978). Los ingresos de los tejedores varían bastante entre unidades domésticas; las unidades más grandes, trabajando más horas y con la participación de hasta 8 miembros de la familia, pueden obtener ingresos de hasta 1.800 ó 2.000 sucres semanales. Como el acceso a la materia prima y al mercado no es un problema para los tejedores de Carabuela, el capital comercial no ha podido desarrollarse entre ellos y los hilanderos. Sin embargo, algunos tejedores han comenzado a vender los productos de sus vecinos al fío, unos pocos incluso han abierto sus propios puestos en el mercado de Otavalo y muchos venden sus suéteres a los comerciantes y vendedores mayoristas.

Además, de los cambios que afectan a Carabuela como conjunto, hay también algunos indicadores de transformación dentro de las unidades de producción individuales. La introducción de nuevas habilidades y la apertura de nuevas posibilidades tienden a modificar la división del trabajo tradicional. La distribución de las habilidades dentro de la unidad doméstica dejó de ser homogénea; normalmente los padres se encuentran con que sus hijos manejan habilidades que son diferentes de las suyas. Los tejedores jóvenes, reconociendo la importancia económica de su producción mercantil tratan de formar sus propias unidades de producción antes de dejar físicamente la casa de sus padres. Las unidades domésticas por tanto se han subdividido en diferentes unidades de producción, cada una de las cuales se encuentra integrada separadamente al mercado. Hay una tendencia hacia la disolución de la tradicional unidad doméstica, y hacia la separación entre las dos generaciones; tendencia que lleva al desarrollo de relaciones mercantiles no sólo entre las unidades domésticas sino también entre los miembros de la misma familia. Así algunos tejedores han comenzado a producir por cuenta propia antes que para la unidad doméstica como conjunto. Algunos incluso, compran sus hilados a sus propios

padres y otros les entregan la lana y les pagan a sus familiares o compadres por el hilado.

Las diferencias generales entre los tejedores y los hilanderos también se reflejan en sus diferentes intereses y planes para el futuro. Si dispusieran de una determinada suma de dinero los hiladores comprarían en primer lugar tierras, ganado o pagarían deudas; a su vez, los tejedores comprarían materia prima, suéteres o incluso máquinas tejedoras para expandir de esta manera su producción mercantil. La mayoría están interesados en tomar cursos para mejorar los diseños y la calidad de sus productos, lo mismo que en ampliar sus redes de comercialización y en informarse acerca de las posibilidades de exportación directa. Además ellos desean que sus hijos vayan a la escuela e incluso a la universidad para que sean comerciantes o profesionales. Los hilanderos por su parte, no tienen estos intereses; ellos desean que sus hijos se conviertan en hilanderos o, cuando más en profesores. Sin embargo, hay una cuestión en la que todos están de acuerdo; en Carabuela la situación económica es mejor que la que existía hace algunos años y pareciera que sigue mejorando.

5.7. Los tejedores de ponchos tradicionales

El poncho es la prenda más conocida de la vestimenta tradicional utilizada por los indígenas latinoamericanos. Fabricado a partir del algodón que crece en la región, el poncho fue la principal vestimenta utilizada mucho antes de la llegada de los conquistadores españoles. En la Sierra ecuatoriana, la introducción de las ovejas por parte de los terratenientes españoles, llevó a la utilización de la lana para la producción de ponchos. Hoy en día hay tejedores de ponchos en todas las regiones de la Sierra y el proceso de trabajo, aparte de la utilización de algunos elementos químicos para el teñido, se mantiene similar al que se conocía ha-

ce unos 500 años.

No obstante lo que ha cambiado es la forma de producción predominante en el tejido de los ponchos. Hasta los años 50, y antes de la Reforma Agraria, la producción para el uso familiar era parte integral de las actividades de la mayoría de las unidades domésticas, campesinas. En aquel tiempo Otavalo era claramente una excepción; la producción textil de su campesinado estaba mucho más orientada hacia el mercado que en otras regiones. De todas maneras, las descripciones etnográficas existentes muestran que en los años 40 y 50 la producción para el uso doméstico era todavía bastante común en la mayoría de las parroquias otavaleñas. Actualmente, en general, los ponchos se producen para la venta antes que para el uso propio. Esto ocurre tanto en Otavalo como en el resto de la Sierra.

A pesar de la creciente competencia incentivada por los comerciantes y a pesar del estancamiento de los precios, e incluso su declinación durante los años 40, y 50 (26), los tejedores de ponchos eran hasta el comienzo de los años 60 los más numerosos entre todos los campesinos-artesanos de Otavalo. Ellos producían para las familias más pobres (27) de los pueblos cercanos, para los campesinos de otras regiones y para los pobres de la ciudad. Sin embargo, desde fines de la década del 60 y durante la del 70, las condiciones de mercado cambiaron radicalmente para estos productores. Tanto la proletarianización como la urbanización introdujeron nuevos hábitos entre los indígenas serranos, cambios que resultaron en una continua disminución de la demanda de ponchos comunes; no obstante, paralelamente a dicho cambio hubo un aumento continuo en la demanda de ponchos de mujer baratos, tanto por los pobres de la ciudad como por extranjeros y turistas. A continuación veremos cómo estos tejedores se adaptaron a los cambios mencionados.

Tradicionalmente, los ponchos son tejidos en telar de cintura (telar de callúa) que es similar al utilizado por los tejedores de fajas. Dicho telar es hecho por los mismos campesinos, adquirido a los vecinos o comprado a los carpinteros locales; en este último caso puede costar alrededor de 300 sucres. El material utilizado en estos ponchos es la lana en bruto que es comprada en el mercado de Otavalo. El proceso de producción, excepto en el tejido mismo, es similar al utilizado por los tejedores de bayetas. La lana es lavada, limpiada cardada, teñida e hilada; tareas que son realizadas por el conjunto de la familia desde el día Domingo hasta el Miércoles. El Jueves se prepara la urdimbre; para ponerla en el telar y a continuación los hombres comienzan a tejer, una actividad que demora alrededor de dos días. Posteriormente se unen las dos partes y se cepilla el poncho terminado que el sábado se vende en la feria donde, al mismo tiempo, se compran las materias primas para el trabajo de la semana siguiente. Excepto en períodos de intensa actividad agrícola, estas unidades domésticas producen un poncho semanal. Como tanto la preparación del hilado como el tejido del poncho son muy intensivos en trabajo, aún una producción tan reducida como la de un solo poncho absorbe todo el tiempo de trabajo disponible de la unidad doméstica.

Mientras algunos tejedores pueden ocasionalmente pagar a sus parientes o vecinos para que les ayuden en la preparación del hilado, el grueso de los trabajadores reclutados para la producción de estos ponchos proviene de la misma unidad doméstica. El trabajo asalariado se encuentra absolutamente ausente de esta rama de producción. Los instrumentos y materiales de producción, al igual que las habilidades necesarias se encuentran fácilmente disponibles por lo que cualquier unidad doméstica puede entrar a esta actividad como unidad de producción independiente.

Los precios varían considerablemente dependiendo en primer lugar del tipo de poncho y de su calidad. Un poncho común de una sola cara se vende aproximadamente en 500 sucres; ello deja a la unidad de producción un ingreso de alrededor de 300 sucres semanales. Los ponchos de doble cara, de mejor calidad, hechos con lana más fina, se venden entre 1.000 y 4.000 sucres. En el caso de los ponchos de primera calidad, los productores trabajan sólo a pedido y el cliente tiene que entregar la lana que a veces ya ha sido hilada y teñida por otro artesano especializado. Los ingresos de tales especialistas son mucho más elevados que los de los productores de ponchos comunes; sin embargo, hay muy pocos artesanos con tal especialización, y los mejores tienen una larga lista de espera para los nuevos clientes.

Con la excepción de estos especialistas la mayoría de los tejedores de ponchos producen para el mercado de bienes de baja calidad y la competencia entre ellos es muy fuerte. A pesar de los continuos intentos por reducir sus costos de producción a través del uso de lanas más baratas y tejidos más abiertos, una gran mayoría de ellos han tenido que abandonar la producción durante los últimos años. Sólo unos pocos han podido adaptar sus productos a los nuevos requerimientos del mercado mediante el cambio de sus medios de producción, sus técnicas y diseños y son aún menos numerosos aquellos que todavía se encuentran dedicados a la producción de ponchos comunes. La reducción del número de productores se refleja también en el número de vendedores que se encuentran en la feria semanal de Otavalo. Así, en un Sábado normal, en el año 1964 había alrededor de 600 vendedores de ponchos en el mercado (Gehlbach 1964: 18), en tanto que en 1978 sólo quedan unos 30 de ellos. No obstante, antes de la fiesta de San Juan este número se incrementa considerablemente (llegando a 70 o más), porque entonces, tanto la demanda por ponchos como los requeri-

mientos de dinero por parte de los productores son especialmente elevados.

Para los productores que se han mantenido en esta rama de producción los cambios en las condiciones de mercado han llevado a un considerable incremento en los precios, aumento que de los 200 sucres en 1973 (Walter 1977: 109) llega a los 500 sucres en 1978. Ello ha permitido una vez más la reproducción continua de las unidades domésticas campesinas dedicadas tanto a la producción agrícola para el autoconsumo como a la producción de ponchos para el mercado. A pesar de lo anterior el nivel de vida de la mayoría de los tejedores de ponchos continúa siendo baja. Sólo aquellos que han logrado transformarse en conocidos especialistas han logrado mejorar sus condiciones de vida sin cambiar sus antiguas formas de producción.

CAPITULO SEIS

TALLERES CAPITALISTAS Y FABRICAS

Ahora nos ocuparemos de aquellas ramas caracterizadas por la existencia de relaciones capitalistas de producción. En este contexto es necesario examinar las condiciones en las cuales algunas unidades domésticas logran expandir su producción y comienzan a contratar trabajadores asalariados, mientras que otras apenas sobreviven o incluso no están en condiciones de mantenerse como campesinos-artesanos. En síntesis, lo que estamos tratando de determinar son las condiciones socio-económicas de la formación de clases **dentro** de ciertas ramas de producción. Ello requiere que describamos los procesos de reproducción y transformación tanto de los campesinos-artesanos que se transforman en capitalistas como de los productores que se convierten en asalariados.

Las condiciones generales para la emergencia de la industria capitalista han estado presentes en Otavalo desde hace largo tiempo (cf. capítulos 2 y 3). Aparte de las condiciones que son necesarias para la producción de mercancías en general, la producción capitalista requiere la conversión continua de la riqueza en capital y la disponibilidad de fuerza de trabajo que pueda ser comprada y vendida como mercancía (1). Ambas condiciones requieren la disolución de las relaciones sociales tradicionales que atan a los campesinos a sus comunidades y a los terratenientes.

Para que la producción capitalista se consolide como forma predominante, debe estar en condiciones de revolucionar el proceso de trabajo de tal forma que incremente la productividad muy por encima de la del productor doméstico. Sólo entonces el empresario puede obtener ganancias y aún vender más barato que el campesino artesano, de manera de forzar a éste para que abandone la producción y venda de manera permanente su fuerza de trabajo.

En síntesis, la brecha de productividad en favor de los empresarios es una condición indispensable para la instalación de la producción capitalista, siendo mejor mientras mayor es esta brecha. Ello implica un creciente control del capital sobre el trabajo y cambios adicionales en el proceso de producción, los cuales por una u otra razón no pueden ser adoptados por los productores domésticos. Teóricamente e históricamente la introducción de la cooperación manufacturera con una mayor división del trabajo entre los trabajadores especializados que laboran en una misma unidad es el primer paso en esta dirección (2). Tal como fue demostrado por Adam Smith (1822, V: capítulo 1), dicha reorganización del proceso de trabajo permite un considerable incremento en la productividad del trabajo. Además, crea al "trabajador colectivo" que ya no produce un artículo completo que tenga

un valor de uso por sí mismo (Marx, El Capital I); este “trabajador colectivo” depende completamente del capitalista. El no puede organizar el proceso de trabajo y esto no sólo porque carece de los medios de producción sino también porque no está más en condiciones de producir un valor de uso integral. Al introducir la cooperación manufacturera los empresarios capitalistas no sólo arruinan a los campesinos artesanos a través de la competencia sino que también destruyen a los productores **potencialmente** independientes (Kay 1979: 61). El potencial productivo de los trabajadores es entonces aniquilado y el valor de uso de su capacidad de trabajo sólo es restaurado cuando se la traspasan a los capitalistas, a través de las ventas de su fuerza de trabajo.

Con la creciente competencia entre los productores capitalistas, estos tienen que extender el control que tienen sobre la mano de obra e introducir nuevas maquinarias para incrementar la productividad de los trabajadores. Entonces el proceso de producción es completamente revolucionado. Con la maquinaria, los logros previos en términos de una más elevada productividad son retenidos y reforzados en mayor proporción. Se introducen procesos productivos totalmente nuevos, diseñados ya no de acuerdo a las capacidades del trabajo vivo sino de acuerdo a los requerimientos y a la mecánica de la propia maquinaria. La pauta y el ritmo del trabajo es ahora impuesto al trabajador por la velocidad de la maquinaria. Las habilidades **tradicionales** de los artesanos e incluso de los trabajadores calificados se convierten en superfluas; el trabajador se transforma en un operador que alimenta y mantiene a la máquina y recoge su producto. De estos trabajadores se requieren nuevas habilidades, las cuales no se adquieren —en general— como parte de la forma de vida campesina sino que deben ser aprendidas a través de la educación formal y la práctica en el trabajo; fuera del taller o de la fábrica, estas habilidades son en general, bastante inú-

tiles. Por tanto, los trabajadores sólo pueden utilizarlas si venden su fuerza de trabajo; para ellos su propia capacidad productiva ya no tiene ningún valor de uso, se ha convertido en una mercancía que requiere ser vendida para que se realice su valor.

Con la introducción de maquinarias, el capital constante de la empresa crece relativamente más que su capital variable y la producción de una plusvalía relativa tiende a ser predominante. Es en base a este proceso que empieza la subsunción real del trabajo al capital (Marx, Results), que la compra y venta de la fuerza de trabajo se transforman en dos actividades separadas y que surgen dentro de la formación social dos nuevas clases sociales, la burguesía industrial y el proletariado.

El desarrollo del capital industrial puede tener lugar tanto en la economía o en una formación social lejana pero conectada a la primera. Anteriormente hemos visto cómo la aparición del capital industrial en Europa condujo a la ruina de los obreros en la Real Audiencia de Quito y cómo el desarrollo de una industria textil nacional moderna afectó a los tejedores de lienzo y de cobijas. En este contexto se podrían mencionar muchos ejemplos más; sin embargo, en este capítulo estamos interesados fundamentalmente en el desarrollo del capitalismo dentro de ciertas ramas y específicamente, en la región de Otavalo. En teoría se puede pensar en tres orígenes posibles para tales empresas. En primer lugar, algunos comerciantes habiendo acumulado cierto capital, podrían decidir dedicarse directamente a la producción para incrementar la plusvalía total generada y apropiándose de una mayor proporción de este excedente. Aparte de las condiciones generales anteriormente mencionadas esta vía implica la conversión del capital mercantil en capital industrial y la transformación de trabajadores a domicilio en

obreros asalariados que están completamente bajo el control de los empresarios. Un segundo origen posible es el de que algunos campesinos artesanos acomodados comienzan a contratar más y más obreros asalariados hasta que éstos predominan sobre los trabajadores familiares; en este caso la unidad doméstica preexistente se transforma en una empresa capitalista y el artesano se convierte en un empresario. Finalmente es posible pensar en un tercer origen: que un industrial capitalista ya sea de otra región o país o sector se incorpore a una de las ramas de los artesanos e instale empresas que compitan con los productores preexistentes.

En síntesis, la cuestión principal de este capítulo se refiere al origen, emergencia y reproducción de las unidades capitalistas y de sus efectos sobre la producción doméstica y la formación de nuevas clases sociales en el sector manufacturero. Una vez más tomaremos unos pocos estudios de caso y veremos muy brevemente a los trabajadores fabriles de Otavalo. La parte empírica de este estudio concluirá con una síntesis de las principales características de los diferentes tipos de productores encontrados en la región.

6.1. Los tejedores de ponchos livianos

Los tejedores de ponchos livianos (ponchos de mujer) son en casi todos los aspectos diferentes de los productores de ponchos tradicionales. Producen para un mercado enteramente diferente, esto es para mujeres, o ecuatorianas que viven en regiones urbanas o para consumidores extranjeros. Su principal instrumento de producción es el telar español; además, muchos de estos productores utilizan máquinas de coser manuales o eléctricas. También forman parte de sus equipos instrumentos simples como las urdidoras y embobinadoras. Estos son comprados en el mercado o hechos a pedido por carpinteros especializados. Las máquinas de coser

son a menudo compradas a través de planes de crédito ofrecidos por diversas tiendas y agencias a tasas de interés que fluctúan entre 12 y 24% por año. El número y valor de estos instrumentos varía considerablemente de una unidad productiva a otra; un equipo completo puede costar entre 2.000 y 10.000 sucres.

La materia prima que se utiliza para estos ponchos es el hilo de lana u orlón que se compra principalmente en las tiendas de la localidad en base a créditos comerciales a 15, 30 o 60 días. El precio del "orlón" — como en Otavalo es llamado todo hilo sintético — fluctúa (en 1978) entre 120 y 140 sucres el kilo dependiendo de la calidad y del acuerdo de crédito. La lana es considerablemente más cara y además hay grandes diferencias en calidad y precio. Pero independientemente de cual sea la materia prima utilizada, los productores de ponchos livianos participan en el mercado como compradores de medios de producción de manera mucho más importante que los tejedores estudiados anteriormente. Ellos no sólo compran más sino que también adquieren diferentes mercancías, especialmente aquellas producidas por empresas capitalistas. Dependiendo del volumen de su producción, ellos gastan entre 500 y 5.000 sucres semanales en materiales.

El uso de hilo industrial les permite a estos productores superar los cuellos de botella más importantes que aparecían en la organización previa de sus unidades. Los límites impuestos por los requerimientos de trabajo para la preparación del hilo han sido superados. Ahora los hombres pueden utilizar todo su tiempo disponible en el tejido en tanto que el tiempo de trabajo femenino puede ser asignado a otras actividades. Además los niños pueden ser enviados a la escuela sin que su ausencia provoque dificultades económicas a las unidades domésticas. La producción ahora se encuentra li-

mitada por la capacidad física no del conjunto de la familia sino del mismo tejedor individual. Con una oferta casi limitada de hilados manufacturados, el único límite de la producción es el agotamiento físico del tejedor. Sin embargo, en muchos casos las condiciones económicas del mercado en general, y las de las unidades domésticas en particular no les han permitido a los tejedores el uso total de su nuevo potencial productivo. Veamos cómo cambiaron estas condiciones y cómo causaron una diferenciación adicional entre estos productores.

Con la introducción de los telares manufacturados a fines de 1950 y con la creciente demanda por ponchos livianos muchos tejedores se incorporaron a esta rama de la producción. Cada uno de ellos trató de producir tanto como les era posible para de esta manera aprovechar al máximo las nuevas oportunidades en el mercado. Algunos de ellos encontraron muy pronto que su producto estaba limitado por su propia capacidad física para tejer. Ellos compraron más telares y comenzaron a contratar trabajadores asalariados para aumentar más la producción. Sin embargo, a comienzos de los años 60 el incremento de la producción total llevó a una declinación en los precios tanto de los ponchos como de productos similares como los chales (Gehlbach 1964: 29, 53). Como consecuencia de lo anterior muchos de estos productores, especialmente los más pequeños que no estaban en situación de obtener créditos para comprar sus materias primas, fueron desplazados de sus actividades. Imposibilitados para vender sus productos a precios que cubrieran los costos del hilo y que contribuyeran a la mantención de la unidad doméstica, fueron forzados a abandonar esta rama de producción y a entrar en otra o, alternativamente, a trabajar para otros productores.

Con los precios en declinación los cuellos de botella que

limitaban la expansión de estas unidades se modificaron de nuevo. Esta vez los límites fueron impuestos no por la capacidad física de los tejedores sino por su habilidad organizacional en relación a la comercialización, al crédito y otras relaciones comerciales. El acceso al crédito y a una buena red de comercialización se han convertido en importantes factores para el éxito o fracaso de estas unidades. Así, aquellos productores que se encuentran bien conectados venden no sólo sus propios productos sino también los de sus vecinos y amigos. En la medida que ellos se encuentren en condiciones de vender más de lo que pueden producir y comprar más de lo que pueden utilizar en su propia producción, comienzan a proveer hilados a otros tejedores y a contratar trabajadores que son reclutados entre las unidades domésticas que no pueden mantenerse como productores independientes.

Esta situación que es completamente diferente a la de los tejedores de ponchos tradicionales resulta evidente cuando observamos más de cerca dichas unidades productivas. La importancia de sus relaciones comerciales puede ilustrarse por el hecho de que, aparte de vender en el mercado de Otavalo, todos ellos hacen uso de otros canales de comercialización; venden a sus vecinos o para sus vecinos; tienen contratos con comerciantes, tiendas, mayoristas e incluso exportadores y distribuidores para el exterior. La mayoría de estos tejedores plantean que la competencia y las dificultades de comercialización son sus problemas más agudos. De importancia similar es el precio de la materia prima y el acceso al crédito. Ellos regularmente solicitan y reciben créditos bancarios y muchos de ellos tienen cuentas de ahorro e incluso cuentas corrientes en los bancos locales. Si dispusieran de algún dinero, la mayoría lo utilizaría para expandir sus empresas; comprarían más telares y materiales o ampliarían sus actividades comerciales. Sin embargo, a pe-

sar de sus actitudes empresariales, la tierra continúa jugando un importante papel para estos productores. En efecto, casi la mitad de los productores entrevistados en esta rama mencionaron que era igualmente lógico invertir en tierras que en actividades manufactureras o comerciales. Sin embargo, para ellos la agricultura juega un papel menos importante que para el resto de los productores hasta aquí estudiados. Algunos de ellos no poseen tierras y algunos pocos no tienen otra fuente de alimentos que el mercado. En otras palabras algunos de estos tejedores se han convertido en productores simples de mercancías.

Aunque las unidades domésticas altamente especializadas que dedican todo su tiempo de trabajo a la producción de ponchos son económicamente viables, éstas son excepcionales en Otavalo. Una forma mucho más común de expandir la producción es a través de la incorporación de trabajadores asalariados; algunos artesanos también emplean trabajadores a domicilio. Sin embargo, es más frecuente el empleo de trabajadores asalariados en un solo taller lo que permite una mejor supervisión y control de calidad. En ambos casos, la unidad del campesino-artesano tiende a transformarse en una empresa capitalista. Pero, es difícil trazar una línea entre las dos formas de producción.

Mientras que la mitad de los tejedores de ponchos entrevistados empleaban trabajo asalariado además de los trabajadores familiares, el número de dichos trabajadores fluctuaba de una temporada a otra y no encontramos ninguna unidad con más de 4 ó 5 asalariados. Los tejedores de ambos grupos indican que les gustaría expandir su producción mediante la contratación de más trabajadores asalariados. Pero no hay acuerdo acerca de si es difícil o fácil encontrar buenos trabajadores. Aquellos que, en los hechos, emplean trabajo asalariado, creen que es muy difícil encontrar trabaja-

dores en los que se pueda confiar. Como razones para ello mencionan los elevados salarios, la falta de responsabilidad y el hecho de que muchos tejedores solamente trabajan como asalariados hasta que ellos mismos estén en condiciones de convertirse en productores independientes.

Dado que no hay un mercado de trabajo unificado, la posibilidad de los empresarios para contratar asalariados depende no sólo de su capacidad para pagar salarios sino también de sus relaciones no mercantiles. El parentesco y el compadrazgo son utilizados frecuentemente para reclutar trabajadores asalariados. Aparte de los salarios monetarios que varían bastante entre un caso y otro, tales trabajadores pueden recibir también comidas, el derecho a la aparcería en ciertas parcelas, el acceso a pastos o a medios de consumo personal controlados por el empleador. Algunos trabajadores reciben también una parte de sus salarios en la forma de ponchos; los salarios monetarios se determinan en base a un sistema de trabajo a destajo. Así, entre los trabajadores entrevistados en 1978 los salarios efectivos fluctuaban entre 100 y 400 sucres semanales.

Una vez que los artesanos contratan trabajadores asalariados, el ingreso de su familia no depende solamente del producto de su propio trabajo sino también del excedente producido por estos trabajadores. Sin embargo, los ingresos generados por sus talleres varían enormemente incluso entre las unidades con el mismo número de trabajadores. Mientras que algunos apenas alcanzan a ganar para pagar su planilla de salarios, otros obtienen ingresos netos que fluctúan entre 2.000 y 3.000 sucres semanales. Diferencias similares caracterizan a aquellas unidades que no emplean trabajo asalariado. Algunas ganan menos de 500 sucres semanales en tanto que otras, con 4 ó 5 trabajadores familiares, obtienen un ingreso familiar de 6.000 a 8.000 sucres. Sin embargo, to-

dos estos ingresos están sujetos a considerables variaciones estacionales, siendo la sobreproducción una constante amenaza para estos tejedores. De cualquier manera, casi todos ellos se encuentran en una mejor situación que la mayoría de los productores mencionados anteriormente. Ellos consideran que su situación económica es igual o mejor que la de sus padres y con unas pocas excepciones, informan que sus niveles de vida han mejorado durante los últimos tres años. Al mismo tiempo están muy concientes de la creciente diferenciación que está teniendo lugar entre ellos. También reconocen la importancia de las relaciones comerciales, los créditos bancarios y de los conocimientos organizacionales y técnicos. Mientras que algunos ya han seguido cursos de administración o diseño, todos expresan su interés en tomar tales cursos en el futuro. La mayoría de estos productores incentivan a sus hijos para ir a la escuela y además, los envían a colegios técnicos e incluso a la universidad.

6.2. Los productores de tapices y cortinas

Entre los tejedores de tapices y cortinas encontramos condiciones que son muy similares a las de los productores de ponchos livianos. La producción familiar coexiste con pequeñas empresas capitalistas y las dos formas no difieren en relación al proceso de producción, sino con respecto al acceso al crédito y a las redes de comercialización.

Ni los tapices ni las cortinas son productos tradicionales del campesinado otavaleño sino que fueron introducidos del exterior; los tapices en la década del 50 y las cortinas a comienzos del 70. Además, ninguno de estos dos artículos son consumidos por el campesinado de Otavalo; ambos se producen exclusivamente para los turistas y para la clase media urbana. Ambos productos son tejidos en el telar español. Para los primeros el material es el hilo de lana, sintético, o una mezcla de ambos; las últimas son hechas de fibra sintética y

les colocan en la parte superior e inferior bastones de madera. En el proceso de producción también se utilizan cartones que son insertados en franjas para así permitir que se pueda ver a través de las cortinas.

Las unidades de estas ramas disponen de 2 a 6 telares, más urdidoras, máquinas de coser y otros instrumentos cuyo valor total representa de 3.000 a 10.000 sucres de capital constante. En la mayoría de los casos el capital inicial para sus talleres ha sido acumulado mediante la realización de actividades comerciales. Algunas de estas unidades gastan hasta 5.000 sucres semanales en materias primas que compran a los minoristas de Otavalo y Quito con créditos de corto plazo.

Aunque hay algunos tejedores que cuentan sólo con ayudantes familiares, la mayoría de los productores de estas ramas se basan principalmente en el trabajo no familiar. Casi un tercio de ellos emplea trabajadores a domicilio a los cuales les entregan los instrumentos de producción y el material de trabajo. Para ambos tipos de trabajadores, sin embargo, se utiliza el mismo sistema de remuneraciones: el pago a destajo. El problema principal con los trabajadores a domicilio es la falta de control lo que resulta en irregularidades en la calidad y cantidad del producto. La mayoría de los empleadores prefieren por tanto a aquellos tejedores que desean trabajar bajo supervisión directa. Sin embargo, los salarios son muy bajos y varían enormemente de una unidad a otra e incluso dentro del mismo taller. Comúnmente los salarios fluctúan entre 100 y 600 sucres semanales y los trabajadores a domicilio ganan menos que aquellos que trabajan en el taller.

La mayoría de estos artesanos-empresarios han aprendido sus habilidades mientras trabajaban como aprendices en otras unidades. Sin embargo, algunos, antes de ingresar a esta actividad han sido comerciantes y hay unos pocos que no saben tejer pero que emplean maestros artesanos para

supervisar la producción en tanto que ellos se dedican exclusivamente a actividades comerciales y administrativas. Para los propietarios de estos talleres sus ingresos semanales netos fluctúan entre 1.300 a más de 3.000 sucres.

Al igual que los productores de ponchos livianos, el mercadeo es su principal problema y, a la vez, la razón más importante de diferenciación. Casi todos los productores de tapices y cortinas trabajan de acuerdo a contratos regulares u ocasionales con comerciantes, mayoristas, exportadores e incluso directamente con importadores de otros países. Ellos son extremadamente competitivos y calculan cuidadosamente sus costos de producción. Si tuviesen una demanda más elevada y constante de sus productos, expandirían su producción inmediatamente y contratarían nuevos trabajadores. Sin embargo, bajo la actual presión de la competencia, algunos han comenzado a diversificar su producción realizando inversiones considerables en otras ramas (comercio, tejido mecánico, propiedades, etc.). Mientras que todos indican que su situación económica ha mejorado durante los últimos años, están también concientes del hecho de que la competencia se ha incrementado bastante y que muchas pequeñas unidades han quedado fuera del mercado.

6.3. Talleres mecanizados

Entre los diferentes grupos de artesanos y talleres analizados hasta ahora hemos encontrado muchos que desearían incrementar su producción no sólo mediante el empleo de asalariados sino también mediante la introducción de maquinarias. Sin embargo, hasta ahora, muy pocos productores han estado en condiciones de transformar efectivamente sus talleres en empresas mecanizadas. Incluso para los maestros artesanos en buena situación hay un número de dificultades que tienen que superar para realizar dicha transformación. En primer lugar, se requiere un monto de capital bastante considerable para la instalación de un taller mecanizado. Dependiendo del número, tipo y calidad de las má-

quinas, tales empresas tienen desde 20.000 hasta varios millones de sucres invertidos en maquinaria. Aunque casi todos estos pequeños empresarios hacen uso del crédito bancario, necesitan tener cierto capital inicial propio. Lo más común es que este capital sea acumulado a través de actividades comerciales u otras actividades no relacionadas con la producción textil tradicional (4). No obstante, algunos empresarios han acumulado su capital a partir de la continua expansión de sus talleres tradicionales. Algunos de ellos han logrado esto mediante el establecimiento de tiendas en otros países latinoamericanos o incluso en Europa; ellos les ha permitido acumular el capital necesario para la compra de maquinarias.

Un segundo requerimiento para el establecimiento de talleres mecanizados se refiere a la capacidad administrativa y comercial de los empresarios. De hecho ambas condiciones están extremadamente interrelacionadas. Las buenas relaciones comerciales son indispensables tanto para la acumulación del capital inicial como para la obtención de créditos que facilitan la posterior expansión de la producción. (5) Una vez que el proceso productivo se basa en el uso de máquinas, la producción crece fuertemente de tal manera que una buena red de comercialización es esencial para la reproducción de estas unidades. En realidad todos los empresarios entrevistados utilizan una variedad de canales de comercialización. Ellos venden en el mercado de Otavalo ya sea a través de tiendas o *boutiques* (que a menudo son de su propiedad), comerciantes viajeros, mayoristas y exportadores. La mayoría de ellos vende también directamente a compradores extranjeros y los contratos con mayoristas y comerciantes son frecuentes.

La mayoría de estas empresas utilizan hilos y telas sintéticas como materiales para sus productos, los cuales se obtienen de mayoristas locales, de los distribuidores en Quito o directamente de las fábricas. Es común encontrar entre estos productores un gasto en materiales que fluctúa entre

20.000 y 40.000 sucres semanales, siendo la mayoría de sus transacciones comerciales financiadas mediante el crédito comercial.

Todos los talleres mecanizados emplean obreros asalariados y muchos tienen trabajadores a domicilio. El número de trabajadores varía entre 3 y 14 (6) y los salarios son pagados por pieza producida. Como resultado de lo anterior, las remuneraciones varían enormemente, fluctuando entre 200 y 800 sucres. En general, no hay contratos formales entre los empleadores y sus trabajadores que, en su mayoría, reciben ingresos que están por debajo de los salarios mínimos legales y no se encuentran afiliados al Seguro Social. Para los empleadores, esto reduce considerablemente el costo de la fuerza de trabajo pero también les dificulta la planificación y el control de la producción. Los trabajadores a menudo realizan sus actividades de acuerdo a sus propios horarios y requerimientos de dinero (7). Es muy común trabajar tres o cuatro días semanales, debido a que para la mayoría de los trabajadores el trabajo asalariado no es la única actividad económica ni la única fuente de ingreso. Por todas estas razones la rotación de trabajadores en estas empresas es bastante elevada; son pocos los que quedan más de un año con el mismo empleador, y los casos de trabajadores que llevan tres o más años en la misma empresa son excepcionales. Mientras que la mayoría de los empresarios mencionan a esta elevada rotación como uno de sus mayores problemas, prefieren esta situación al pago de salarios más elevados y aportes al Seguro Social. En la medida que nuevos trabajadores semi-capacitados pueden ser fácilmente reclutados, este sistema es muy ventajoso para los empresarios. Ello les permite despedir trabajadores cada vez que baja la demanda y además, pagar salarios que están por debajo del costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Basadas en la producción de plusvalía absoluta y relativa, tales empresas pueden generar beneficios de hasta 20.000 sucres semanales.

Se puede distinguir entre dos grupos de talleres mecanizados. El primero comprende a empresas que se han desarrollado a partir de grandes unidades familiares o empresas capitalistas basadas en el tejido manual. Muchas de ellas aún mantienen algunos telares manuales pero han diversificado su producción para incluir ciertos artículos que pueden ser producidos más eficientemente mediante el uso de máquinas. Ciertos tipos de ponchos, bolsos, chales, al igual que blusas, vestidos, manteles, etc., se producen todos de esta manera. La maquinaria incluye telares mecánicos de segunda mano, telares Jacquard semi-mecánicos, máquinas de tejer y coser, más varias máquinas para la preparación del urdido y para los diferentes procesos de acabado. El principal mercado para sus productos está constituido por turistas tanto nacionales como extranjeros; por lo que la demanda fluctúa enormemente y sólo es posible producir en pequeñas cantidades.

El segundo grupo de empresas difiere del primero en casi todos los aspectos. Muy pocas de ellas tienen su origen en la producción textil de Otavalo; sus dueños eran anteriormente oficiales, terratenientes, comerciantes, empleados e incluso, trabajadores fabriles. Muchos de ellos mantienen su ocupación y adicionalmente, administran sus propias empresas, en las que producen prendas de vestir, principalmente sacos, chalecos, camisas, blusas, ropa interior, calcetines y medias para el mercado urbano. Son altamente especializados y competitivos y utilizan maquinaria que es mucho más moderna que la que tienen los empresarios del primer grupo. Los telares industriales y las máquinas de coser los adquieren nuevos en base a créditos a largo plazo. Mientras que dentro del contexto del sector industrial como conjunto, la productividad del trabajo es relativamente baja en la industria del vestuario, ésta es mucho más alta en estas empresas mecanizadas que en los talleres anteriormente mencionados. Sobre la base de este aumento de productividad los empleados están en condiciones de pagar mayores salarios sin reducir sus beneficios. En Otavalo, algunos empresarios han

comenzado a elevar los salarios y como resultado, su fuerza de trabajo se ha convertido en más estable y su producción es más continua y fácil de controlar y planificar. Los salarios pagados en los talleres mecanizados son, en general, mayores que los que obtienen los tejedores de ponchos, tapices o cortinas. Sin embargo, muchos empresarios encuentran que aún es rentable el mantener los salarios bajos y cargar de esta manera con las desventajas relacionadas con una fuerza de trabajo altamente inestable y poco calificada. Pero eso lo pueden hacer sólo en la medida que:

1. puedan encontrar trabajadores dispuestos a trabajar por los bajos salarios que pagan;
2. estén en condiciones de evadir las leyes laborales, especialmente aquellas relacionadas con los salarios mínimos, los beneficios sociales y la regulación de la jornada de trabajo;
3. el costo de reclutar y entrenar constantemente a nuevos trabajadores sea menor que el costo adicional que provocarían salarios mayores.

Sin embargo, en la medida que introducen maquinarias más eficientes, elevando de esta manera la productividad y la composición orgánica del capital, las desventajas de una fuerza de trabajo inestable tienden a incrementarse y el costo relativo de la mano de obra tiende a disminuir, incluso aunque paguen salarios mayores (8). Por tanto, la expansión de la producción les permite a los trabajadores obtener mayores salarios y, en la medida que su número aumenta, comienzan a organizarse y a luchar colectivamente por el mejoramiento de sus condiciones de vida. Sin embargo, esto sólo es posible en las grandes fábricas en las cuales: a) el proceso de trabajo está organizado sobre la base de la cooperación manufacturera, b) la producción de plusvalía relativa es la dominante y c) los trabajadores están organizados y en condiciones de requerir que sean cumplidos, al menos, el salario

mínimo legal y las disposiciones relativas a la Seguridad Social.

6.4. Las Fábricas

En Otavalo no hay muchas fábricas que superen a los 14 trabajadores empleados. Aparte de la fábrica de cemento, las industrias textiles establecidas en la región hace largo tiempo son las que siguen siendo las más importantes empresas fabriles. Anteriormente hemos visto los orígenes de estas industrias (capítulo 2); después de la Segunda Guerra Mundial la industria textil ecuatoriana se vio forzada a modernizar su producción, proceso en que una de las tres fábricas de Otavalo fue eliminada del mercado (9). Las otras dos se fueron modernizando paulatinamente y en 1980 empleaban unos 580 trabajadores. No hay necesidad de describir el proceso de trabajo en la industria textil moderna; muchos otros estudios lo han hecho detalladamente (10). Aquí basta hacer una síntesis de la situación socio-económica de los trabajadores de estas fábricas.

La primera de éstas cayó en manos de un inmigrante italiano que, a comienzos de los años 50, instaló nueva maquinaria (Moreano 1952) y, para fines de los años 60, empleaba alrededor de 400 trabajadores, la mayoría de los cuales eran indígenas (Villavicencio 1973). Para esta época los salarios eran bastante bajos, las condiciones de trabajo malas y los trabajadores estaban a merced de los capataces y empleados. Las multas por descuido con las máquinas o materiales disminuían normalmente los reducidos salarios de los trabajadores, y castigos corporales como la inmersión en agua fría eran frecuentes. El uso de la violencia física y las amenazas eran elementos importantes en la mantención del proceso de trabajo. En 1977 la fábrica fue vendida a un grupo de accionistas ausentistas, los cuales contrataron a diferentes ad-

ministradores. Para 1980 la mecanización adicional redujo la fuerza de trabajo de esta fábrica a aproximadamente 180 trabajadores pero no pudo impedir el fortalecimiento del sindicato que había sido formado a comienzos de la década.

Hoy en día la situación de los trabajadores de esta fábrica ha mejorado mucho: reciben salarios que están por encima del mínimo legal (4.000 sucres mensuales en 1980), se encuentran afiliados al sistema de seguridad social y reciben una serie de beneficios sociales adicionales (11). El sindicato se ha transformado en mediador del conflicto entre el capital y el trabajo; siendo sus principales objetivos la estabilidad en el trabajo, el mejoramiento de las condiciones de trabajo y un nivel de vida superior para los trabajadores. A cambio de lo anterior garantiza el reforzamiento de la disciplina en el trabajo y por tanto la continua producción de excedentes (12).

En la segunda empresa, la última modernización de la maquinaria se llevó a cabo en 1978 y la fuerza de trabajo fue reducida a 70 (de 250 que tenía a mediados de los 70), siendo todos los trabajadores indígenas. Con la formación del sindicato las condiciones de trabajo y los salarios también mejoraron en esta empresa. La mayoría de los trabajadores obtienen salarios superiores al mínimo legal y una serie de beneficios sociales.

Integrada verticalmente con esta industria textil hay una fábrica de vestuario que emplea alrededor de 320 mujeres a las cuales se les paga a destajo. La mayoría de éstas son mestizas que cuando intentaron formar un sindicato fracasaron debido a la fuerte oposición de la administración. Muchas de ellas ganan por debajo del salario mínimo y reciben menos beneficios sociales que los trabajadores de las fábricas textiles.

Aparte de las mujeres que trabajan en la industria del vestuario, la mayoría de los trabajadores son minifundistas y

cultivan alguna porción de tierra. Sin embargo, ellos se consideran proletarios, y con pocas excepciones, no tienen intenciones de abandonar la fábrica para incrementar su producción agrícola (por ejemplo si es que heredan alguna tierra). Por el contrario, es mucho más atractiva para ellos la idea de montar un taller propio y, en efecto, se encuentra algunos propietarios de talleres que anteriormente trabajaron en la fábrica.

Aunque la productividad de las fábricas es mucho mayor que la de los campesinos artesanos o que la de los pequeños talleres, en general, no existe competencia entre ambos grupos, y por tanto, no hay un proceso de empobrecimiento de estos últimos. Como hemos visto anteriormente, sólo los tejedores de lienzos y cobijas se han visto afectados directamente por la expansión de la producción fabril (13).

Para el resto de productores, incluyendo a los propietarios de pequeños talleres mecanizados, las fábricas no constituyen una amenaza directa. Ellos abastecen a grupos de consumidores diferentes y por tanto pueden persistir paralelamente a la producción fabril.

En relación al mercado de factores la situación es similar; la expansión de la producción fabril moderna no ocurre necesariamente a costa de los productores familiares ni de los pequeños talleres capitalistas. Las fábricas utilizan diferentes fuentes de materias primas y crédito (14) y sus requerimientos de mano de obra son relativamente limitados. Aunque ellas ofrecen ahora sueldos y beneficios sociales relativamente atractivos, emplean pocos trabajadores como para crear problemas de escasez de mano de obra a otros tipos de productores. La producción familiar y el trabajo asalariado en los pequeños talleres permanece por tanto como una de las formas más comunes en el sector manufacturero de Otavalo; los trabajadores textiles representan sólo una pequeña proporción de la población económicamente activa (15). Aunque están relativamente bien organizados y en una

mejor situación económica, incluso estos trabajadores no han roto completamente sus lazos con la tierra y con sus comunidades. Para los asalariados que trabajan en pequeños talleres estos lazos han seguido siendo aún más importantes pues sirven como fuente de ingresos complementarios y como sistema de seguridad social. Estos productores no son campesinos "puros", ni artesanos "puros" ni tampoco proletarios "puros". La ocupación múltiple y la participación en varios tipos de relaciones sociales siguen siendo las principales estrategias de sobrevivencia.

En síntesis, se puede decir que ni en el sector agrícola ni en el manufacturero la expansión de la producción capitalista en Otavalo ha conducido a la formación de un proletariado estable y homogéneo (16). Para la mayoría de los productores la unidad doméstica sigue siendo la unidad económica básica; pero ellos están lejos de ser una masa homogénea. En casi cualquier aspecto de su trabajo diario hay grandes diferencias tanto entre como dentro de estos diferentes grupos. Como no los hemos presentado a todos con el mismo nivel de detalle, concluiremos este capítulo con una síntesis comparativa de las principales diferencias y similitudes encontradas entre los productores textiles de Otavalo.

6.5. Resumen comparativo

Para cuando realizamos nuestro trabajo de campo, la producción industrial para el uso doméstico había desaparecido casi completamente. Por supuesto que, ocasionalmente, muchos campesinos producían un poncho u otro artículo para el uso en su propia unidad doméstica. Sin embargo, había muy pocos que producían exclusivamente con dicho propósito; la producción mercantil que ha permitido un desarrollo adicional de las fuerzas productivas, ha reemplazado a la producción para el autoconsumo.

No obstante, en algunos casos en que la demanda se mantenía limitada y especialmente cuando los consumidores

deseaban que el producto fuera manufacturado de acuerdo a sus propias especificaciones, la industria doméstica no fue desplazada por la producción de bienes en serie, sino más bien por lo que se ha denominado "producción artesanal" (17). Los artesanos que no producen para consumidores anónimos ni tampoco sólo para satisfacer las necesidades de sus propias unidades (Lenin 1899: capítulo 5; Bücher 1893, 1927), pueden incrementar su productividad a través de un mejor uso de sus medios de producción y el desarrollo de habilidades más especializadas. Mediante el uso de los servicios de estos artesanos, otras unidades se pueden beneficiar de dicha ventaja complementando su falta de especialización, medios de producción o fuerza de trabajo. Así por ejemplo, las costureras, bordadoras y carpinteros a menudo realizan tareas que anteriormente eran realizadas por miembros de unidades domésticas.

En el caso de los carpinteros, la creciente sustitución de telares de cintura por telares españoles requería de habilidades y medios de producción que no había comúnmente en las unidades domésticas campesinas no especializadas. Paralelamente, con la introducción de la máquina bordadora, el bordado de blusas y otras prendas, que era una de las últimas bases de la industria doméstica realizada por las mujeres campesinas, es progresivamente desplazada. Ahora es mucho más común que estas blusas sean hechas por las costureras locales o incluso que sean compradas en el mercado para posteriormente ser entregadas a bordadoras especializadas quienes trabajan de acuerdo al pedido de sus clientes. Por tanto, la producción de mercancías muestra su superioridad económica desplazando tanto a la "producción artesanal" en el sentido mencionado como a la producción para el autoconsumo.

Hoy en día el sector manufacturero de Otavalo está dominado claramente por la producción de mercancías y en la esfera de la circulación se da un proceso similar: el trueque ha sido crecientemente desplazado por las relaciones de

mercado. Sólo los productores más retrasados, es decir los tejedores de fajas y esteras, al igual que los comerciantes de lana, se dedican al trueque, pero incluso ellos compran algunas mercancías que posteriormente son utilizadas en el trueque.

Pero veamos otros cambios que han afectado a los campesinos artesanos. Para complementar nuestra reseña previa hemos sintetizado en el cuadro 6.1. las principales particularidades que caracterizan a los distintos grupos de productores. Nuestra síntesis no puede incluir toda la información recolectada para este estudio, de manera que nos centraremos sólo en las relaciones sociales entre los productores; las formas de integración al mercado y las condiciones específicas que prevalecen en algunos de sus mercados.

Tal como hemos visto, la producción doméstica sigue siendo la forma de producción más común que se encuentra en Otavalo. Dado que no están en condiciones de producir todo lo que necesitan, todos los productores participan en el mercado como compradores de medios de consumo personal. En general, su demanda por tales mercancías se incrementa en la medida que aparecen nuevos artículos en el mercado, que la producción para el uso doméstico decrece, que las relaciones sociales tradicionales son disueltas y que el nivel de subsistencia socialmente aceptable se eleva. De este modo se ven forzados a vender más y más mercancías. Es probable que su propia producción requiera una mayor participación en el mercado en tanto que necesitan comprar más herramientas y materiales. Sin embargo, estos requerimientos posteriores varían enormemente entre una rama y otra; por ejemplo, los tejedores de fajas y esteras no necesitan comprar ningún instrumento puesto que ellos los producen al interior de sus propias unidades domésticas y paralelamente con las habilidades necesarias, las transfieren de una generación a otra. Además, para la producción de fajas se requiere muy pocos materiales. Los tejedores de esteras consumen cantidades mayores pero obtienen sus materiales no a través del mercado sino que, o los producen en sus propios totorales o logran el acceso a ellos por medio de relaciones sociales tradicionales con otros campesinos o terratenientes. Los tejedores de bayetas al igual que los hilanderos y tejedores de sweteres rara vez compran instrumentos, pero consumen cantidades importantes de materiales que les son provistos por otras unidades domésticas campesinas. Los tejedores de ponchos, en cambio, participan en ambos mercados y en general consumen más mercancías tanto por razones productivas como de consumo personal. Muchos de ellos financian su producción a través de su participación en el mercado de créditos, la cual es una forma prácticamente desconocida para los otros grupos mencionados.

En todos estos casos, los instrumentos de producción son relativamente baratos y se encuentran fácilmente acce-

sibles y por tanto, difícilmente representan un obstáculo para la integración de nuevos productores a estas ramas de producción. De manera similar, las habilidades pueden ser aprendidas en cualquier unidad doméstica campesina. Por el contrario, el acceso a las materias primas no está abierto a todos; para el caso de los tejedores de fajas y los hilanderos esto no representa grandes problemas. Para los tejedores de sweteres y los de esteras, sin embargo, es esencial la mantención de relaciones de parentesco y otras relaciones no mercantiles para de esta manera obtener las materias primas suficientes. Finalmente, para los tejedores de ponchos, es indispensable el acceso al crédito para así adquirir grandes cantidades de hilados a precios razonables. Por tanto, la entrada a una rama de producción determinada no se encuentra abierta igualmente para todas las unidades domésticas campesinas. Pero esta es sólo una de todo un conjunto de condiciones que determinan las posibilidades de un productor para mantener su producción doméstica mediante la expansión de sus artesanías.

Una vez establecidos como campesinos-artesanos la reproducción y transformación de tales unidades depende también de su forma de integración al mercado de artesanías y de las condiciones que prevalezcan en éste. En general, la participación en dicho mercado puede ser directa, como es el caso de los tejedores de fajas que venden sus productos directamente a sus consumidores, o indirecta a través de intermediarios. En el primer caso el productor se apropia del producto total de su trabajo; en el segundo, los ingresos de la artesanía deben ser compartidos con los comerciantes. Sin embargo, el ingreso efectivo obtenido por la unidad doméstica depende no sólo de la forma en que participen en el mercado sino también — y asumiendo una producción promedio por unidad — de las condiciones generales existentes en el mercado. Es en relación a estas condiciones que los comerciantes pueden jugar un importante papel en el mejoramiento de las condiciones de vida de los productores.

Así, la situación de los tejedores de fajas en el mercado es peor que la de otros grupos. La demanda por sus productos es declinante y los precios se mantienen relativamente bajos. Muchos de ellos, por tanto, no se encuentran en condiciones de obtener ingresos complementarios que les permitan la mantención de sus unidades domésticas. Como resultado, ellos se ven forzados a abandonar esta rama de producción para entrar en otra, o vender su fuerza de trabajo. Lejos de reforzar a la unidad doméstica como unidad básica de producción, el tejido de fajas no es una estrategia viable para impedir la transformación de las unidades campesinas en "unidades semi-proletarias".

Los tejedores de lienzo y cobijas se encuentran en una situación similar, aún cuando algunos de ellos logran evitar la proletarización dedicándose a actividades comerciales. Las condiciones de mercado para los productores de bayetas han mejorado levemente con la expansión del turismo. En esta rama, la producción familiar persiste pero ello no es suficiente para el mejoramiento de sus condiciones de vida. Para los tejedores de ponchos y de esteras, al igual que para los hilanderos y tejedores de suéteres, la situación es diferente. En estas ramas, los comerciantes han integrado al mercado a una serie de consumidores más lejanos, mejorando de esta manera las condiciones para la reproducción de los campesinos-artesanos. Pero una vez más, se observan considerables diferencias entre dichos mercados.

Para los tejedores de esteras la expansión del mercado ha traído consigo una elevación de los precios de sus productos. No obstante, y debido a que su acceso a sus materias primas permanece regulado a través de relaciones no mercantiles, los comerciantes no han estado en condiciones de subordinar a estos productores mediante la entrega de las materias primas correspondientes. La persistencia de las relaciones sociales tradicionales limita el número de productores en esta rama, impidiendo de esta manera la sobreproducción y por tanto la baja de los precios. Así, los tejedores de

esteras logran mantenerse como productores familiares, independientes de los comerciantes en relación tanto a sus medios de producción como al proceso de trabajo, e incrementar modestamente sus niveles de vida.

Para los tejedores de suéteres que obtienen su hilo a través de relaciones de parentesco, la situación es similar a la que se presenta a los tejedores de esteras. Por el contrario, aquellos que dependen de los comerciantes para su acceso a las materias primas tienden a perder el control sobre el proceso de trabajo y a transformarse en trabajadores a domicilio que producen para un comerciante a cambio de un salario a destajo. Aunque aún la producción se lleva a cabo en la unidad doméstica, ésta deja de ser una unidad de producción integral. Una tendencia similar, algo menos desarrollada, puede observarse entre los tejedores de suéteres que tienen acceso a las materias primas pero que no están en condiciones de vender sus productos debido a la carencia de conexiones comerciales. Ellos se vuelven dependientes de sus vecinos para la venta de sus productos. Entre aquellos que han logrado evitar ambas tendencias de subordinación, encontramos cambios en la organización interna de las unidades domésticas tales como, por ejemplo, una mayor división del trabajo entre los viejos (hilanderos) y los jóvenes (tejedores) o incluso la emergencia de relaciones mercantiles entre los miembros de la misma unidad doméstica. No obstante, ninguno de estos cambios ha traído consigo la disolución completa de las formas de producción de los campesinos-artesanos. Por el contrario, la producción familiar se mantiene dominante y el número de unidades es creciente.

Para los tejedores de ponchos, finalmente, las condiciones de mercado han cambiado totalmente. Como resultado de la urbanización y de la proletarianización (principalmente en las regiones adyacentes a Otavalo), muchos de los antiguos consumidores han abandonado sus formas tradicionales de vestir. En Otavalo los ponchos de fábrica son los que han conquistado el mercado. En conjunto estos cambios han

llevado a una declinación de la demanda, forzando a la mayoría de los productores a abandonar el tejido de ponchos tradicionales. Sin embargo, al mismo tiempo, la demanda de ponchos livianos ha crecido debido a la demanda proveniente de los turistas y sectores urbanos. En respuesta a estos nuevos requisitos los artesanos han tenido que cambiar del telar de callúa al telar español y de la lana a sintéticos o hilos de fábrica. Todo el proceso de producción cambió y la unidad doméstica tenía que ser reorganizada de acuerdo con las nuevas pautas en la división interna del trabajo. Las fluctuaciones de precios iniciales en este mercado eliminaron a muchos de los nuevos productores, pero aquellos que lograron sobrevivir comenzaron a expandir sus relaciones comerciales y a participar en el mercado de créditos. Finalmente, ellos contrataban trabajadores que eran reclutados de las unidades campesinas "arruinadas", expandiendo de manera adicional su producción a través de acuerdos de trabajo a domicilio con artesanos que no disponían de los medios para comprar materias primas. En esta rama entonces el acceso desigual al crédito, materias primas y canales de comercialización llevaron a la acumulación de medios de producción en las manos de unos pocos, mientras que la mayoría de los ex-tejedores de ponchos se vieron forzados a ingresar a otra rama de producción o, si habían perdido la posibilidad de dedicarse a la artesanía por su propia cuenta, a trabajar por salarios.

Esto nos lleva finalmente a la participación de la unidad doméstica en el mercado de trabajo, que es el indicador más importante para los procesos de proletarización, diferenciación o conservación de los productores domésticos. Como fue ilustrado por nuestros ejemplos, las condiciones generales de mercado al igual que el grado y la forma de participación son todos factores importantes para la reproducción o transformación de los campesinos artesanos. Las unidades domésticas con acceso directo y fácil a los medios de producción y al mercado tienden a proletarizarse sólo si las condiciones de mercado para su producto específico se dete-

rioran. Por el contrario, si estas condiciones son estables o tienden a mejorar es muy probable que se mantengan como productores familiares. Además sus posibilidades de mantenerse independientes son mayores cuando es imposible para los comerciantes interponerse entre los productores y sus fuentes de materias primas. La mantención de relaciones sociales tradicionales es, por tanto, no sólo una barrera para la expansión del capital mercantil sino que puede regular efectivamente la producción de manera que pueda mejorar las condiciones de vida del campesinado.

En las ramas de producción donde el acceso a los medios de producción es más difícil y no distribuido de manera igualitaria, la producción familiar tiende a ser minada en la medida que se incrementa la participación en el mercado. Este puede ser el resultado ya sea de la subordinación de los productores al capital comercial o de la diferenciación interna que lleve a la formación de unidades domésticas proletarias y de empresas capitalistas. En este caso la mantención de relaciones sociales tradicionales puede reforzar la diferenciación antes que impedirla, ello mediante una limitación adicional del acceso a los medios de producción.

El capital previamente acumulado, las relaciones comerciales bien establecidas y el acceso al crédito parecen ser las principales condiciones para el establecimiento de pequeños talleres capitalistas. Además, las relaciones sociales tradicionales pueden utilizarse para reclutar asalariados a costos relativamente bajos. En relación a sus instrumentos de producción y a las materias primas, los talleres capitalistas están completamente integrados al mercado. Todos sus medios de producción son provistos por otras empresas capitalistas. Aunque ellos obtienen su fuerza de trabajo del mercado, no están en condiciones de crear un proletariado estable o permanente. Los salarios que pagan son tan bajos que no permiten la reproducción de sus trabajadores exclusivamente sobre la base de los ingresos percibidos por la venta de su fuerza de trabajo; por ello las actividades complementarias

son esenciales. Excepto para el caso de los trabajadores de fábrica, el trabajo asalariado no es considerado como una carrera de vida sino como una de varias fuentes de ingresos que tiene la unidad doméstica.

En síntesis, aunque hay ciertas tendencias hacia la proletarianización y a la concentración del capital en Otavalo, estas tendencias no son generales sino que afectan sólo a pocas ramas de producción. En la mayoría de las actividades restantes, la única tendencia general que hemos encontrado es la mercantilización. Ello, no obstante, no conduce necesariamente a la disolución de la producción doméstica ni a la formación de clases sociales capitalistas. En Otavalo este proceso ha llevado a la introducción de nuevos instrumentos, materiales y técnicas y los productores se han adaptado a los nuevos requerimientos del mercado, han adoptado nuevas formas de cooperación y de división interna del trabajo, pero no han abandonado su forma de producción antigua, basada en la unidad doméstica.

CAPITULO SIETE

DISCUSION Y CONCLUSIONES

A lo largo de este estudio hemos encontrado diferentes tendencias —a menudo conflictivas— que operan en la economía regional de Otavalo. Algunas tendencias son generales y afectan a todos los productores; y otras, específicas, se limitan a unas pocas ramas o esferas de actividad. De ninguna manera el desarrollo socio-económico se mostró como un proceso unidireccional. Así encontramos que los otavaleños han retenido, generalmente, su tierra y han conservado su agricultura tradicional: como resultado de esto, su integración al mercado es incompleta. A primera vista, esto parece entrar en contradicción con otra tendencia general, o sea la de la mercantilización de la producción doméstica. No obstante, estudiando las formas de integración al mercado, encontramos que la mercantilización y la creciente división del

trabajo se producen a través de la artesanía y no penetran la agricultura campesina.

Mientras que estos procesos son generales, sus efectos sobre los campesinos-artesanos varían de una rama a otra. Aunque todos los otavaleños se han visto obligados a especializarse en otras actividades diferenciadas de la agricultura, no todos han podido adaptarse igualmente a los nuevos requerimientos del mercado, manteniendo al mismo tiempo su forma tradicional de producción. En algunas ramas, la creciente integración al mercado refuerza a la unidad doméstica como unidad de producción. En otras, la mercantilización penetra a la unidad doméstica y tiende a separar a sus miembros entre sí. Y aún en otras, la mayoría de los productores se ven forzados a abandonar sus artesanías y vender su fuerza de trabajo, en tanto que una minoría está en condiciones de expandir su producción y contratar asalariados. De igual modo, el desarrollo del capital comercial ha provocado la subordinación de algunos productores pero no la de otros. Los efectos de la participación en el mercado dependen de su forma específica: en algunos casos refuerza la producción doméstica otavaleña y en otros casos la debilita.

A pesar del surgimiento de tendencias debilitantes podemos afirmar que la producción doméstica predomina en la mayoría de las ramas de la economía de Otavalo. Hemos explicado esta situación sobre la base de nuestros hallazgos con respecto a la flexibilidad de la producción doméstica y la incapacidad del capital de revolucionar el proceso de trabajo. La persistencia de numerosos campesinos-artesanos marca profundamente la estructura de clase en la formación social de Otavalo. La proletarianización se ha producido solamente en unas pocas ramas de producción y los trabajadores asalariados no constituyen una clase social homogénea. En tanto la producción capitalista se basa en la mera subordinación formal del trabajo, los productores tienden a oscilar entre el trabajo asalariado, el trabajo doméstico y la producción capitalista. La concentración de capital comienza y la formación

de clase se hace estable sólo cuando los empresarios consiguen revolucionar completamente el proceso de producción, de modo de crear el "obrero colectivo", introducir máquinas y girar hacia la producción de plusvalía relativa como la fuente principal de acumulación.

7.1. La conservación de la agricultura campesina

A través del estudio de los productores de Otavalo, encontramos que todos ellos tratan de retener su tierra y conservar su agricultura. Ni la transformación de las haciendas en empresas capitalistas, ni las presiones demográficas sobre la tierra provocaron el abandono de su agricultura. Respondieron al primer cambio retirándose del mercado, y al segundo comprando más tierra, o flexibilizando las reglas de partición hereditaria, y conservando las relaciones sociales tradiciones. En consecuencia, los campesinos han adquirido tierra de las haciendas y por este medio han expandido el área bajo su control. Siguen manteniendo relaciones de aparcería, minga y yanapa y, en muchas familias, uno de los hijos se hace cargo de las parcelas de todos los hermanos.

Finalmente, nuestro análisis pone en evidencia el retiro de los productores del mercado. Más del 80% de ellos usan su producción agrícola exclusivamente (o por lo menos básicamente) para su propio consumo. No intentan incrementar la productividad de su agricultura, sino que la mantienen diversificada y directamente dirigida a las necesidades de sus propias unidades domésticas y de las allegadas. En cuanto a sus insumos, las relaciones de mercado están virtualmente ausentes. No utilizan fertilizantes, maquinaria u otros aprovisionamientos industriales. Menos del 0,5% de ellos percibieron crédito formal o asistencia técnica durante el año precedente al Censo de 1974. El basarse en sus propios recursos y el usarlos intensivamente son las reglas básicas para estos productores. Más del 80% son propietarios de las tierras que trabajan y cultivan más del 90% del área bajo su control. El

trabajo familiar excede el 90% de la fuerza de trabajo en la agricultura campesina y los trabajadores adicionales son reclutados principalmente a través de relaciones no mercantiles. En Otavalo, el trabajo asalariado está virtualmente ausente de la economía campesina.

De este modo, al organizar su agricultura en base a sus propios recursos y usando su producción dentro de su unidad doméstica los campesinos de Otavalo logran concretar algunos de los requerimientos personales de reproducción independientemente del mercado. Su agricultura y los medios de subsistencia que ésta les provee están así protegidos de la competencia de productores más eficientes y de la apropiación por parte de poderosos terratenientes y comerciantes. Además, ellos están menos expuestos a los riesgos de crisis económicas que pueden presentarse debido a fluctuaciones de mercado. Ciertamente, producen poco; su tierra y su mano de obra son utilizadas con una relativa ineficiencia, pero pueden apropiarse de la totalidad del producto de su trabajo. En consecuencia, el ingreso percibido por esta actividad es aún aceptablemente elevado, y en algunas unidades domésticas es suficiente para asegurar la provisión familiar de artículos básicos a lo largo del año (1).

Además de la importancia social de la tierra en términos de prestigio y seguridad, la conservación de la agricultura campesina es crucial para la mayoría de estos productores aunque ellos obtengan gran parte de su ingreso a través de otras actividades. Dada la inseguridad de otros ingresos, particularmente los obtenidos a través de tareas asalariadas ocasionales y considerando que los términos de intercambio, en general, no favorecen al campesinado, el mantenimiento de su agricultura sigue siendo preferible a otras posibles alternativas para obtener los medios básicos de su subsistencia. Esta es la causa por la cual la mayoría de los campesinos-artesanos retienen su parcela y continúan cultivándola aún cuando al abandonar la agricultura propia, sus

otros ingresos podrán ser sustancialmente incrementados.

En tanto que la estrategia de evitar el mercado permite explicar la persistencia de la agricultura campesina, no es suficiente para dar cuenta de la reproducción de la unidad doméstica. Obviamente los ingresos suplementarios y la participación en el mercado son esenciales. Hemos encontrado que virtualmente todas las unidades domésticas campesinas se ocupan en actividades suplementarias. El mantenimiento de la producción doméstica implica por lo tanto no solamente la conservación de la agricultura campesina sino también la posibilidad de participar en actividades orientadas al mercado, sin abandonar la tradicional unidad de producción. En Otavalo la combinación de agricultura con artesanía es la "solución" más comúnmente adoptada para este problema.

7.2. La persistencia y transformación del artesanado campesino

En tanto forma de producción en sí misma, la artesanía no requiere que los productores abandonen su agricultura; por el contrario, las dos actividades pueden ser combinadas fácilmente. La artesanía es casi totalmente independiente de las variaciones en el clima, la luz del día y de las crisis naturales. Además, permite el uso productivo de pequeñas fracciones de tiempo de trabajo (por ejemplo, las horas que restan después que las tareas agrícolas han sido realizadas) y facilita la integración al trabajo de los niños y ancianos. Como la artesanía se orienta hacia el mercado, permite una mayor especialización y productividad y además, los productores pueden alargar su jornada de trabajo al dedicarse durante las horas de la noche a la artesanía. Esta combinación de agricultura y artesanía permite, si es necesario, el incremento adicional de las labores de la unidad doméstica. Todos estos factores hacen que para los productores sea posible el uso más eficiente de sus recursos y el contrarrestar exitosamente

a las fuerzas que operan hacia su transformación. Sin embargo, al mismo tiempo esto explica no sólo la persistencia de los campesinos-artesanos sino también sus bajos niveles de vida.

En la medida que la artesanía es indispensable para la conservación de la producción doméstica en Otavalo, es necesario sintetizar las condiciones de persistencia de estas actividades. Nuestra investigación ha mostrado que la producción doméstica debe adaptarse a los nuevos requerimientos tanto del mercado como de la misma unidad doméstica. Mientras la artesanía se oriente más hacia el mercado, se torna mayor la importancia de la competitividad para la persistencia de la unidad doméstica. La mantención de la artesanía significa derivar, de la venta de los productos, un ingreso que es suficiente —al menos como complemento del ingreso agrícola— para mantener a la unidad doméstica. El grado y la intensidad de la coerción del mercado dependen del grado y de la forma de integración de la unidad doméstica a éste. A su vez, el resultado de esta creciente competencia depende de las condiciones generales del mercado y del tipo de competidores que encuentre el campesino-artesano.

De esta manera, la competencia puede tomar dos formas: o los productores familiares compiten entre ellos mismos o tienen que enfrentar a empresas capitalistas que compiten en los mismos mercados. En el primer caso, las variaciones en la productividad son pequeñas, un promedio de habilidades individuales, capacidad de trabajo, medios de producción, etc., es suficiente como para permitir la continua reproducción de estas unidades, a menos que se den cambios generales en el mercado. La principal pregunta que en este contexto surge se refiere por tanto no sólo a la persistencia de los productores no-capitalistas en estas ramas sino también a la ausencia de productores capitalistas. ¿Por qué las relaciones capitalistas de producción no se de-

sarrollan entre estos artesanos y por qué el capital de otras ramas no penetra en estas ramas?.

En el segundo caso, es decir aquel de los productores domésticos que compiten con unidades capitalistas, la persistencia del campesinado-artesano no puede tomarse como un hecho dado. Por el contrario, hay buenas razones para asumir que están predestinados a desaparecer. No obstante, nuestro estudio ha mostrado que el destino de los productores tanto domésticos como capitalistas depende de sus habilidades para incrementar la productividad de sus respectivas unidades. Así hemos encontrado que, bajo condiciones específicas, la producción doméstica puede persistir a pesar del desarrollo de empresas capitalistas. Por tanto, las principales preguntas que surgen en este contexto se refieren a los obstáculos para el desarrollo capitalista, por un lado, y a las estrategias de sobrevivencia de los productores domésticos, por otro.

De las ramas que hemos estudiado, los tejedores de esteras y de fajas son los que se encuentran de manera más clara en el primer tipo de situación socio-económica. Los hilanderos y tejedores de Carabuela, los productores de bayetas, de sombreros de paja o de artículos pirotécnicos son otros ejemplos. En la medida que exista una demanda por el producto manufacturado por estas unidades, su persistencia no plantea problemas teóricos; se puede esperar que los precios permanezcan lo suficientemente elevados como para cubrir los costos de su reproducción. En las ramas donde la demanda proviene principalmente de turistas extranjeros los precios tienden a ser mayores (2) que en otras y los productores pueden lograr incrementar sus niveles de vida. Si, por otro lado, la demanda de tales productos declina, como en el caso de las fajas, los productores se verán forzados a abandonar dicha rama y posiblemente también su forma de producción previa. Así, la proletarización ocurre en combinación con una transferencia de mano de obra de una rama a otra mientras que para los tejedores de fajas restantes la pro-

ducción doméstica sigue siendo la única forma de organización social.

Para explicar por qué la producción capitalista no surge de entre estos productores — o penetra a estas ramas desde afuera — tendremos que ver las particularidades del producto, el tamaño del mercado y el proceso de trabajo en cada rama específica de producción.

Muchos de los productos manufacturados en Otavalo son comprados por los turistas debido a que estos son hechos a mano. Esto significa que tienen un tipo especial de proceso de trabajo. Con la introducción de maquinaria en estas ramas, las características básicas se perderían y los productores tendrían que abastecer a otros grupos de consumidores. Por esta razón, la emergencia o introducción del capital industrial no tiene lugar adentro sino afuera de estas ramas. En otras palabras, la producción capitalista se desarrolla conjuntamente con la división social del trabajo, que crea ramas de producción cada vez más especializadas; pero no penetra a todas estas ramas. Siempre que los productores familiares estén en mejores condiciones de realizar el proceso de trabajo que explica las características básicas del producto, las unidades de producción capitalistas se mantienen ausentes. La reorganización completa de la producción que es indispensable para la subordinación real del trabajo al capital cambiaría al producto de tal manera que las unidades capitalistas establecerían una nueva subrama que no competiría directamente con los campesinos-artesanos preexistentes. Así, abasteciendo a distintos mercados, los productores de sacos hechos a máquina, por ejemplo, no amenazan la persistencia de los tejedores de suéteres de Carabuela y Mira.

En otros casos, los productores capitalistas estarían técnicamente en condiciones de revolucionar las fuerzas de producción **dentro** de una rama particular de producción. Sin embargo, las inversiones necesarias sólo serían justificables

si el mercado fuese lo suficientemente grande como para absorber un volumen de producción más grande. Por ejemplo, las fajas y las bayetas podrían ser producidas de manera mucho más barata con maquinarias sofisticadas que podrían imitar diseños complicados y las irregularidades que caracterizan al producto hecho a mano. No obstante, para que la producción capitalista sea viable económicamente, el mercado para estas mercancías debería ser mucho más grande y estable. En cambio, para los productores domésticos, un mercado pequeño es suficiente. Además, ellos están en mejores condiciones de adaptarse a las variaciones de la demanda ya sea dedicándose a actividades complementarias o moviéndose de una rama a otra. Así, el número de ciertos campesinos-artesanos puede disminuir pero la producción doméstica como tal no es desplazada por unidades capitalistas que se desarrollan dentro de la misma rama.

Finalmente, algunas razones técnicas entregan una tercera explicación posible para la ausencia del capital de ciertas ramas. Por ejemplo, las esteras y los sombreros de paja no son buscados por ser hechos a mano; ellos son producidos en serie no por fábricas mecanizadas sino por una masa de productores familiares. Todas las esteras tienen básicamente las mismas características cualitativas, son perfectamente intercambiables. No obstante, ni la introducción de la cooperación manufacturera ni el uso de maquinaria es técnica ni económicamente posible. Así, el capital industrial permanece ausente de dicha rama no porque sea esencial que el producto sea hecho a mano sino porque el mercado es demasiado pequeño y porque el capital es incapaz de revolucionar el proceso técnico de producción.

Veamos ahora el segundo tipo de situación socioeconómica, esto es el de aquellos artesanos que compiten no sólo entre ellos mismos sino también con otros tipos de unidades. Antes de observar la lucha entre los productores capitalistas y los no-capitalistas, podemos distinguir dos resultados posibles. En el primer caso, la brecha de productividad entre las

dos formas de producción no ha crecido demasiado, así que las condiciones para la persistencia pueden estar dadas tanto para los productores capitalistas como para los no-capitalistas. Esto implica que los primeros están en condiciones de reorganizar el proceso de trabajo de acuerdo a los requerimientos de su reproducción sin alcanzar niveles de productividad que les permita arruinar a los productores domésticos. Por su parte, estos últimos deben estar en condiciones de incrementar su productividad sin tener que disolver a la unidad doméstica como su unidad básica de producción. Además deben estar en condiciones de compensar las posibles desventajas en términos de productividad con las ventajas provenientes de sus especificidades estructurales.

En el segundo caso, los capitalistas han estado en condiciones de revolucionar las fuerzas de producción. Ellos han establecido fábricas que se caracterizan por la "división manufacturera del trabajo", una gran concentración de mano de obra y capital, y el uso de maquinarias cada vez más eficientes. Se dedican a la producción masiva y al abastecimiento de mercados de masas, siendo su principal fuente de acumulación la generación de plusvalía relativa. En Otavalo estas empresas no han emergido de entre los campesinos-artesanos; su origen se basa más bien en la transformación de los obrajes en empresas capitalistas que se han desarrollado posteriormente en estrecha conexión con el capital industrial extra regional. Hoy en día la productividad de estas industrias excede largamente a la de las unidades domésticas de producción. Así, estas últimas no están en condiciones de competir incluso aunque doblasen su jornada de trabajo y redujesen su nivel de vida. En estas ramas, los campesinos artesanos se ven inevitablemente desplazados del mercado. La brecha de productividad es demasiado amplia como para ser superada por la combinación de mucho trabajo con niveles de vida muy modestos. La superioridad socio-técnica del capital es absoluta.

De entre las ramas bajo consideración, los tejedores de

lienzo y cobijas caen claramente en esta categoría. La persistencia de unos pocos productores no nos prueba que ellos estén en condiciones de competir con modernas empresas —ello no es así— sino que logran sobrevivir debido a su ingenuidad para combinar actividades diferentes, incluyendo las comerciales y para cavar pequeños nichos económicos que no han sido penetrados por el capital. Aunque existan algunos tejedores manuales, no hay duda acerca de que la producción capitalista es dominante. Tampoco caben dudas respecto a su origen histórico: en estas ramas el capital industrial no ha emergido de entre los mismos campesinos-artesanos.

En el primer caso, en el que productores domésticos especializados compiten con unidades capitalistas relativamente “subdesarrolladas”, la situación es más complicada. Sin embargo, nuestros estudios de caso arrojan cierta luz acerca de las condiciones que permiten la coexistencia de estas dos formas de producción. Ahora deberíamos estar en condiciones de explicar cómo los campesinos-artesanos de Otavalo logran mantenerse a pesar de la competencia por parte de los productores capitalistas y, de allí, determinar las condiciones bajo las cuales ellos pueden mejorar su nivel de vida o incluso transformar sus unidades en empresas capitalistas. Al mismo tiempo, tendremos que considerar las razones mediante las cuales los productores capitalistas persisten pero no se encuentran en condiciones de expandir su producción y eliminar a los campesinos-artesanos del mercado. Veamos en primer lugar las estrategias de sobrevivencia de los productores familiares y posteriormente las condiciones para la emergencia y expansión de la producción capitalista.

A comienzos del capítulo 5 hemos mencionado varias posibilidades teóricas para que los productores familiares incrementen su productividad sin que ello signifique superar los límites estructurales dados por su forma de producción. Como lo han mostrado nuestros estudios de caso todos los campesinos-artesanos han hecho uso de una o varias de es-

tas posibilidades. Todos ellos han incrementado su participación en el mercado, su grado de especialización y su producción de mercancías. La competencia se ha incrementado y sólo en unas pocas ramas la entrada está aún regulada por relaciones sociales tradicionales. Independientemente de su comuna de origen, los productores se enfrentan al mercado, les venden a aquellos que están dispuestos a pagarles cierto precio y compran de aquellos que les venden más barato. Por supuesto que todavía les dan preferencia a los amigos o compadres, pero los descuentos —o beneficios extras— realizados a través de relaciones sociales tradicionales han decrecido constantemente. El mercado ha incrementado claramente su control como regulador de la producción y distribución.

Aparte de las relaciones sociales entre las familias, la creciente competencia ha alterado también la estructura interna de dichas unidades. Nuevos procesos productivos han sido introducidos y la división del trabajo entre los miembros de la familia ha sido reorganizada. La especialización ya no termina en la puerta de la unidad familiar sino que las fuerzas de la competencia y los nuevos medios de producción requieren una división del trabajo más detallada y una forma de especialización diferente que permita un uso más eficiente de los recursos de la unidad doméstica. Así, el cambio del telar de cintura al telar español requería que los hombres dedicaran más tiempo de su trabajo a la artesanía. La participación de las mujeres, en cambio, se redujo a actividades subsidiarias tales como la preparación de las bobinas o el reciclaje del hilo a partir de los retazos de las fábricas. En el caso de las unidades domésticas que dedican una considerable porción de su tiempo de trabajo a su propia agricultura, las mujeres han asumido la responsabilidad de algunas tareas que previamente eran llevadas a cabo por los hombres. Además, muchas mujeres han desarrollado otras actividades complementarias, como la venta de alimentos preparados o la dedicación más intensiva a la venta de las artesanías en el mercado. En otros casos, por ejemplo en el de tejedores de

ponchos livianos, el producto incrementado del trabajo de los hombres ha llevado a mayores requerimientos de trabajo, especialmente en el acabado de los productos (cosido, escobillado, etc.), especializándose en estas tareas muchas mujeres. Algunas también han comenzado a confeccionar vestidos y otras prendas a partir de la bayeta producida por sus esposos.

Cambios similares han afectado a muchos campesinos de Carabuela quienes, en el curso de una década, han abandonado su artesanía tradicional de muchos siglos, cambiando del tejido de ponchos al hilado y, posteriormente, al tejido de sweteres. Mientras que el primer cambio no destruyó el equilibrio interno entre los insumos de trabajo masculino y femenino, el segundo desbarató a la unidad doméstica como unidad de producción. El hilado y el tejido se transformaron en dos actividades económicas separadas que no requieren colaboración directa entre los miembros de la unidad doméstica. De allí se desprende que los productores tienden a individualizarse, cada uno manufacturando su propio producto artesanal. Así, el tiempo de trabajo liberado en primer lugar por la Reforma Agraria y, posteriormente, como resultado de la especialización, es utilizado, inmediatamente para la iniciación de procesos de producción adicionales, simultáneos e individuales (3).

Los miembros de la familia se dedican a diferentes actividades orientadas cada una hacia el mercado y ya no se basan más en las habilidades mancomunadas, el know-how y la propiedad y operación común de los medios de producción, sino que compiten en el mercado como individuos y no como grupo doméstico, introduciendo algunos de ellos relaciones mercantiles aún dentro de la misma familia. Tales tendencias han sido encontradas entre los hilanderos y tejedores de Carabuela al igual que entre los tejedores de lienzos, los productores de ponchos livianos y varios otros grupos. Son especialmente evidentes en aquellas unidades en que las mujeres han desarrollado nuevas actividades especializa-

das por su propia cuenta y donde algunos miembros de la familia se dedican al trabajo asalariado. En todos estos casos la unidad doméstica es reducida progresivamente a una mera unidad de consumo la cual se mantiene a través del parentesco y las contribuciones individuales de cada uno de sus miembros. No obstante, aunque los productores tienden a individualizarse crecientemente, estos cambios apuntan hacia la subdivisión de la unidad doméstica pero no necesariamente hacia la emergencia de empresas capitalistas.

7.3. La emergencia de empresas capitalistas a partir de los campesinos-artesanos

Como hemos visto en el capítulo 6, hay tres tipos de empresas capitalistas en el sector manufacturero de Otavalo: unidades que se basan en los mismos procesos productivos que los productores domésticos, talleres mecanizados y fábricas modernas. Las primeras se originan a partir de los mismos campesinos-artesanos, las segundas tanto a partir de la misma economía regional como de otras "fuentes" socio-económicas y finalmente las terceras resultaron de la transformación de los obreros y de la posterior articulación con el capital industrial nacional e internacional. Aquí solamente nos ocuparemos de los dos primeros tipos de empresas.

Para que surja la producción capitalista, debe verificarse un conjunto de condiciones; particularmente deben existir los mercados de factores y de productos, un desarrollo suficiente de la producción mercantil y un número de potenciales trabajadores asalariados. Las relaciones sociales no capitalistas que impiden la formación de la propiedad privada y la apropiación individual del excedente deben ser disueltas. En el transcurso de nuestro estudio hemos demostrado cómo se han dado dichas condiciones para el caso de Otavalo. Pero veamos ahora un conjunto de condiciones más específicas, esto es aquellas que varían de una rama a otra. Dos pre-requisitos parecen ser importantes. Es necesaria una

acumulación de capital previa que esté concentrada en las manos de potenciales empresarios y tiene que ser posible para estos individuos el incrementar su control sobre el trabajo para de esta manera elevar la productividad de sus empresas. El monto efectivo de dicho capital inicial y el incremento relativo en la productividad, necesarios para el establecimiento de tales unidades puede variar de rama en rama y puede también haber varias formas de aumentar el control sobre la mano de obra. Sin embargo, los productores capitalistas pueden establecerse firmemente sólo donde estas condiciones existen, cuando pueden concentrar un número relativamente grande de trabajadores en talleres centralizados y cuando tienen éxito en la reorganización del proceso de trabajo de acuerdo con sus propios requerimientos, esto es la producción de excedentes cada vez mayores.

En síntesis, los productores capitalistas deben probar su superioridad económica sobre los productores domésticos, deben estar en condiciones de incrementar la productividad del trabajo para vender sus productos por debajo del precio de los campesinos-artesanos, sin que tengan que renunciar a las ganancias. De otro modo, los productores domésticos no pueden ser forzados a abandonar el mercado; estos continuarían diseminados en sus pequeñas unidades tradicionales, basándose en el trabajo familiar y en técnicas primitivas. La acumulación de capital se mantendría limitada a la esfera de la circulación y el excedente total generado seguirá siendo pequeño.

Dos tipos de cambios dentro del proceso material de producción pueden ser introducidos para establecer la superioridad de la producción capitalista. Históricamente, el capital ha incrementado su productividad y control sobre el trabajo mediante la reorganización del proceso de trabajo, primero sobre la base de la cooperación manufacturera y posteriormente de acuerdo a las formas de cooperación basadas en el uso de la maquinaria. Debido a sus limitaciones estructurales, los productores domésticos de la mayoría de las ra-

mas se encuentran imposibilitados para adoptar cualquiera de estas innovaciones. En Otavalo, tal reorganización del proceso de trabajo se dio solamente en algunas ramas. El caso de las fábricas modernas es evidente, así que aquí basta con explicar los cambios socio-económicos que puedan explicar la emergencia de talleres mecanizados y unidades capitalistas basadas en los mismos procesos de producción tradicionales.

Talleres mecanizados

Como lo han demostrado nuestros estudios de caso, el proceso de producción ha sido revolucionado por los talleres mecanizados, que han introducido nuevas formas de cooperación, incrementado de manera significativa la productividad del trabajo y creado al "trabajador colectivo". En todas las ramas donde ocurre esta transformación, los productores no capitalistas son arruinados de manera permanente puesto que su proletarianización se torna irreversible.

A menos que ellos se trasladen a otras ramas de producción, los trabajadores de estas empresas no pueden abandonar sus trabajos para transformarse en productores independientes o incluso en empresarios. El capital necesario para la formación de tales unidades es demasiado alto para poder ser acumulado a partir de los salarios obtenidos en la misma rama. Si, como nuestro estudio de campo lo ha mostrado, la rotación de los trabajadores de estas empresas es aún muy alta, ello no se debe a que abandonen sus trabajos para establecerse en sus propios talleres apenas hayan aprendido sus oficios, sino más bien porque otros empresarios les han ofrecido mejores salarios para que realicen para ellos la misma actividad. Por tanto, los productores directos están permanentemente separados de los medios de producción y forzados a vender su fuerza de trabajo. Sin embargo, una vez que han adquirido ciertas habilidades especializadas y una vez que ven el trabajo asalariado como su única forma

de vida, ellos comienzan a pedir mayores salarios y mejores condiciones de trabajo. Incluso antes de su organización formal, la formación de un proletariado permanente crea las bases para la lucha de los trabajadores por mejores condiciones de vida.

Además de estos cambios, la introducción de máquinas y de formas más avanzadas de cooperación traen consigo también la completa transformación del papel de los artesanos-empresarios. La expansión de la producción lleva a un incremento de las actividades administrativas tales como la compra y la venta, la planificación y la supervisión de la producción. Así, los propietarios de los talleres mecanizados de mayor tamaño casi no participan en el proceso de trabajo propiamente tal. Aunque ellos personalmente puedan llevar a cabo algunas tareas importantes como el corte de material y el ajuste de las máquinas, la mayor parte de su tiempo lo dedican a la administración de la empresa. Sin embargo, no es tanto el mantenimiento de relaciones personales con los comerciantes y acreedores el que demanda más tiempo sino que es más bien la organización y supervisión de la producción propiamente dicha. Mientras que la mayoría de los pequeños empresarios entrevistados no llevan contabilidad formal, todos tienen un gran cuidado en el cálculo exacto de sus costos de producción. Aunque puedan aparecer muy flexibles en el regateo con sus clientes, están muy concientes de sus márgenes de ganancia y nunca venden por debajo de cierto precio previamente determinado.

El papel de estos empresarios es completamente diferente al de aquellos artesanos que producen sobre la base de técnicas tradicionales. Ellos reorganizan activamente el proceso de producción, tratando de incrementar sus ganancias, no tanto en base al incremento de sus márgenes comerciales sino más bien en base al crecimiento de las fuerzas productivas bajo su control.

En la medida que el capital se refuerza, tiende a despla-

zar a otras formas de producción y también a la hegemonía del capital mercantil que intenta mantener las formas de producción más retrasadas. Basándose crecientemente en la producción de plusvalía relativa, corta los lazos con los comerciantes y los desplaza de su posición monopólica. De esa manera, remueve las cadenas que hasta el momento han impedido el desarrollo de las fuerzas productivas, preparando el camino para la reorganización social y económica de la sociedad. A partir de estos cambios se va creando lentamente una burguesía industrial que se dedica a la asignación de parte de sus ganancias a la mantención y expansión de sus empresas. Una vez que el capital ha revolucionado el proceso de trabajo, la formación de clases comienza a ser permanente y tiende a incluir a todos los productores de una rama particular.

Talleres tradicionales

Comparemos ahora esta situación con la de aquellas ramas en las cuales la producción doméstica coexiste con las empresas capitalistas, utilizando las mismas técnicas y medios de producción. De acuerdo con nuestros argumentos previos en relación a la necesaria superioridad de los productores capitalistas dentro del proceso de producción, estas empresas deberían desaparecer del mercado. Al no depender de la ganancia como un requerimiento estructural para su persistencia, los productores familiares deberían estar en condiciones de vender más barato y los trabajadores asalariados deberían lograr su propia transformación en productores independientes porque ellos no se han transformado en "trabajadores activos" y la adquisición de instrumentos productivos no requiere grandes sumas de capital inicial. Aunque, en realidad ambas condiciones existen, las empresas capitalistas han surgido en estas ramas y además están en condiciones de competir con los productores familiares, aunque su expansión es muy limitada. Claramente ellas no están en condiciones de expropiar activamente a sus competidores y transformarlos en trabajadores asalariados; ello es

fácilmente comprensible cuando comparamos el proceso de trabajo en estos dos tipos de unidades.

En un primer paso hacia el aumento de su productividad, ambos productores han introducido lo que se podría llamar la "cooperación elemental" (Kay 1979: 56). Sin embargo, ni los capitalistas ni los productores domésticos han logrado subdividir adicionalmente el proceso de trabajo para, de esta manera, establecer la "cooperación manufacturera". Cada trabajador produce aún un artículo terminado que tiene un valor de uso por sí mismo; ponchos, cortinas y tapices son todos producidos de esta manera.

Comparando con la división simple del trabajo esta forma de cooperación trae muy pocas mejoras en relación a la productividad; sus ventajas económicas provienen fundamentalmente de la posibilidad de mejorar la supervisión y la centralización de la toma de decisiones, la comercialización y el abastecimiento de materias primas. Sin embargo, ello se aplica por igual a ambos tipos de unidades, dado que la fuerza de trabajo en las empresas capitalistas no es superior a la de las unidades domésticas más acomodadas. En relación al número de trabajadores, ellas no tienen ventajas generales sobre otro tipo de productores. Lo mismo es cierto para los aspectos cualitativos de la fuerza de trabajo tales como la intensidad, la regularidad y la duración del trabajo. En efecto, y en relación con estas características, algunas de las empresas capitalistas se encuentran en peor situación que muchas unidades domésticas. Ellas emplean un número de aprendices y trabajadores temporales cuyas habilidades son limitadas y que, además, no muestran sentido de responsabilidad para la empresa como conjunto. Muchos trabajadores rotan de acuerdo a sus gustos y los empresarios no tienen formas de controlarlos aparte de los salarios que les ofrecen pagar. En la medida que las remuneraciones se mantengan bajas, las relaciones sociales tradicionales son mucho

más eficientes para movilizar a los trabajadores. Así, la mano de obra de la unidad familiar, reclutada a través de relaciones de parentesco, es mucho más estable que en las empresas capitalistas. Por tanto, muchos empresarios no sólo pagan salarios sino que también utilizan relaciones sociales tradicionales como la aparcería, la yanapa y el compadrazgo para reforzar su control sobre la mano de obra. En cualquier caso, este control se mantiene débil y la mayoría de los empresarios encuentran que es difícil reclutar un grupo de trabajadores relativamente estable y confiable. Como no están en condiciones de mejorar la productividad de la mano de obra, los salarios se mantienen bajos y la mayoría de los trabajadores permanecen en sus puestos para aprender y posteriormente establecer su propia unidad de producción.

¿Pero, cómo es posible entonces que estos empresarios mantengan sus talleres sin revolucionar el proceso material de producción?. Para el estudio de esta cuestión tenemos que considerar no sólo el proceso de trabajo propiamente tal sino todas las actividades económicas de ambos tipos de productores.

Tal como hemos visto en el capítulo 6, todos los productores capitalistas de ponchos, cortinas y tapices se encuentran muy bien conectados tanto con los comerciantes como con las fuentes de crédito y materias primas. Ellos producen para comerciantes locales, mayoristas y compradores en el exterior; todos tienen grandes puestos en el mercado de Otavalo y muchos tienen **boutiques** y tiendas en otras ciudades e incluso en el extranjero. Todos solicitan y reciben créditos regularmente. Todas estas ventajas les permiten obtener ahorros y beneficios tanto en sus actividades comerciales como industriales. En síntesis, la persistencia de unidades capitalistas que no disponen de ventajas relativas en el proceso material de producción depende de la habilidad del empresario para establecer y mantener una fuerte posición

en el mercado. Las relaciones de parentesco y las bien establecidas relaciones personales con los comerciantes, abastecedores e instituciones de crédito son, en este contexto, muy importantes. Ellas refuerzan el acceso privilegiado de los empresarios al mercado y excluyen a los productores domésticos independientes de las mismas ventajas. Como resultado, estos últimos encuentran difícil —pero no imposible— comprar materias primas y vender sus productos a precios que les permitan la reproducción de sus unidades. En consecuencia, muchos productores logran mantenerse dentro de estas ramas y sólo aquellos que no tienen éxito en incrementar su productividad se ven forzados a abandonar el mercado.

Así, en la medida que el capital no revolucione el proceso de trabajo y que se distinga de la producción doméstica sólo en términos formales, su persistencia dependerá de factores extra-económicos y su posición en el mercado no será lo suficientemente fuerte como para eliminar a la producción doméstica. El control de los empresarios sobre la mano de obra se mantiene limitado, los trabajadores siguen sin constituirse en “trabajadores colectivos” y retienen su habilidad para crear independientemente artículos con un valor de uso. Aunque momentáneamente no poseen medios de producción propios, se encuentran en condiciones de conservar su potencial como productores independientes. Al utilizar técnicas tradicionales, están produciendo solamente plusvalía absoluta para los capitalistas, por tanto el monto de este excedente se mantiene pequeño. Además, su generación y apropiación por parte del empresario sigue siendo inestable. Así, la acumulación en gran escala y la concentración de los medios de producción aparecen como imposibles.

En síntesis, la emergencia del capital basada solamente en la subordinación formal del trabajo no es una condición suficiente para la formación permanente de clases. Los empresarios en esta situación no logran eliminar a todos los otros productores e incrementar el número de trabajadores

bajo su control. Los precios se mantienen lo suficientemente elevados como para permitir la persistencia de la producción familiar, en tanto que los salarios son demasiado bajos como para asegurar un grupo estable de trabajadores. Incluso aunque persisten relaciones sociales tradicionales que refuercen su posición en el mercado, el control de los empresarios sobre la mano de obra sigue siendo débil. Por esta razón y debido a que los instrumentos de producción son relativamente baratos, los trabajadores pueden abandonar sus trabajos para instalar sus propias unidades de producción; de hecho, una serie de las empresas existentes se han establecido de esta forma. De manera similar, la posición de los empresarios se ve amenazada constantemente por la inestabilidad proveniente de las relaciones sociales tradicionales. Ellos pueden perder sus conexiones comerciales o su capacidad para obtener créditos en tanto que éstas pueden ser adquiridas por un trabajador que entonces, a su vez, puede convertirse en un empresario.

Bajo dichas formas de producción capitalista tan primitivas, las relaciones sociales siguen siendo extremadamente fluidas; en la medida que la subordinación del trabajo al capital sigue siendo meramente formal, no se observa claramente la formación de clases: ni los empresarios ni los trabajadores se constituyen como una clase social separada. La contradicción básica entre el trabajo y el capital no puede manifestarse abiertamente, la lucha de clase se mantiene latente, imposibilitada para alcanzar su potencial como motor que revolucione el desarrollo de las fuerzas productivas y de la formación social como conjunto. Por el contrario, los productores directos oscilan entre actividades independientes, trabajo a domicilio, trabajo asalariado y la producción capitalista. Si hay cierta estabilidad, ésta se basa en las relaciones de producción tradicionales. La acumulación capitalista es irregular y se encuentra limitada por la reducida plusvalía absoluta producida por una también reducida fuerza de trabajo. La proletarianización es lenta y no afecta a todos los productores de una determinada rama de producción. Estos se

mantienen diseminados, cada uno teniendo control sobre instrumentos de producción relativamente ineficientes y reducidos y con fuerza de trabajo reclutada entre los miembros de sus unidades domésticas. La competencia entre ellos los fuerza a incrementar su productividad pero como no existen otros productores más eficientes, las presiones del mercado no son lo suficientemente fuertes como para expropiarlos y forzarlos a ingresar al mercado de trabajo.

7.4. La proletarianización

En la agricultura, la proletarianización se ha verificado paralelamente con la transformación de las haciendas en empresas capitalistas; sin embargo, este cambio no ha conducido a la formación de un proletariado numeroso, estable y homogéneo. La innovación tecnológica permitió reducir el total de la mano de obra y además, las variaciones estacionales en relación a los requerimientos de mano de obra llevaron a la formación de diferentes fracciones dentro del proletariado agrícola. Sólo una reducida parte de estos trabajadores (alrededor del 2,9% en 1974) dependían completamente de los ingresos provenientes del salario para la mantención de sus familias; para la mayoría, el trabajo asalariado en las haciendas es de carácter estacional u ocasional. Ellos se ven forzados a mantener su propia agricultura, migrar de un empleo a otro y/o dedicarse a ocupaciones adicionales tales como la artesanía y actividades comerciales. De este modo no son ni verdaderos proletarios ni productores familiares independientes, constituyendo sin embargo una masa de "semiproletarios" (ver también estudios de caso en FLACSO-CEPLAES 1980).

En muchas provincias del Ecuador, estos trabajadores ocasionales alcanzan a un tercio o incluso más del total de la mano de obra agrícola. Sin embargo, en Otavalo su número es relativamente pequeño y llega sólo a unos 2.000; lo que significa el 14,8%; pues en general, tanto la artesanía como otras actividades no agrícolas son preferidas por los campesinos como fuente suplementaria e incluso principal de ingresos. Dado que estas actividades facilitan la mantención

de la agricultura campesina, los trabajadores familiares constituyen la mayoría de los productores agrícolas. Casi 12.000 personas, o el 82,3% de la mano de obra agrícola pueden incluirse dentro de esta categoría. En síntesis, la producción doméstica es predominante, la proletarianización es extremadamente limitada y no ha llevado a la creación de una clase importante de trabajadores asalariados permanentes.

En el sector manufacturero, la situación es similar; la producción doméstica incluye a la mayoría de la mano de obra (4). Sólo en algunas ramas se ha creado una clase de trabajadores asalariados permanentes, y éstas han sido aquellas en que los obreros se han transformado en fábricas capitalistas. Pero una vez más, observamos que esta clase no crece numéricamente, por el contrario, la modernización tecnológica ha reducido dicho número a unos pocos cientos. No obstante, estos productores se encuentran relativamente bien organizados y muy concientes de su situación socio-económica, habiendo mejorado considerablemente sus condiciones de vida durante los últimos años.

No puede decirse lo mismo de un segundo grupo de trabajadores industriales, o sea de aquellos que laboran en talleres pequeños mecanizados; aunque su número total ha crecido, no han logrado organizarse. Muchos de ellos no están concientes de su situación social y consideran que el trabajo asalariado es sólo una ocupación temporal. Su organización se torna también más difícil debido a su dispersión en numerosos pequeños talleres, cada uno de los cuales tiene menos trabajadores que lo que es necesario para formar un sindicato. Por tanto, muchos ganan menos del salario mínimo legal y no reciben beneficios sociales. No obstante, sus ingresos salariales son aún mayores que los de un tercer grupo: el de los trabajadores en unidades capitalistas que utilizan técnicas tradicionales.

Sin embargo, es difícil encontrar trabajo asalariado permanente. Sólo unos pocos se encuentran en condiciones de obtener un trabajo en el "sector formal" donde los salarios

son lo suficientemente elevados como para mantener a una familia y donde el sistema de seguridad social les permite a los productores cortar sus relaciones sociales tradicionales. Para la mayoría el mercado de trabajo no ofrece tales oportunidades. Los trabajos estacionales u ocasionales que son bastante mal pagados, los fuerzan a volver periódicamente a la economía familiar en sus comunidades. En la medida que envejecen, la posibilidad de encontrar un trabajo permanente es cada vez menor, y la mantención de su producción doméstica se torna más importante.

Finalmente, en otras ramas, la combinación entre agricultura y artesanía no es solamente la única forma de producción sino que también permite mejorar el nivel de vida de los productores. La diferenciación social entre estos es mínima, el trabajo asalariado se encuentra ausente, al igual que una clase de empresarios. Incluso el capital mercantil que se desarrolló ya sea entre ellos, o a partir de sectores mestizos relacionados con ellos, no ha tenido éxito en subordinar a estos productores. Así, la combinación de artesanía y agricultura campesina sigue entregando una forma de vida relativamente segura y la mantención de relaciones sociales tradicionales refuerza aún más su posición en el mercado y los protege de los comerciantes.

En suma, la formación de clases no ha ido muy lejos en Otavalo; ha afectado a sólo unas pocas ramas pero incluso en esas, ello no ha llevado a una separación clara entre la burguesía y el proletariado. El trabajo asalariado permanente, visto como una alternativa de vida exclusiva, es aún poco frecuente. La producción doméstica y la combinación de agricultura campesina con artesanía u otras actividades se mantiene dominante, lo que tiene importantes implicaciones socio-económicas para el desarrollo de Otavalo. Por un lado, los otavaleños se encuentran en una mejor situación que los pequeños productores de otras regiones, que no se dedican a la artesanía. Por otro, la mantención de la producción doméstica muy pronto se transforma en un obstáculo para el desarrollo posterior de las fuerzas productivas.

7.5. Conclusiones e implicaciones prácticas

A lo largo de nuestro estudio hemos encontrado que los campesinos ni se encuentran aislados de la economía global ni tampoco son socialmente homogéneos. La disolución general de las relaciones no capitalistas, la creciente división del trabajo y la expansión del mercado han llevado a una diferenciación adicional. Sin embargo, los campesinos-artesanos protegen su agricultura dirigiéndola exclusivamente a la satisfacción de los requerimientos de sus propias unidades domésticas, por lo que su transformación en otro tipo de productor puede ocurrir solamente a través de sus actividades suplementarias. Ello ha sido reconocido por varios autores, no obstante, sólo pocos se han dedicado a analizar estas actividades más detalladamente para estudiar el proceso de diferenciación sin asumirlo *a priori*, como hacen aquellos que tratan sólo sobre los campesinos asalariados, sino delineando las condiciones de transformación y reproducción que permiten la conservación, proletarización o diferenciación de un determinado campesinado.

En Otavalo, ninguno de estos cambios se ha traducido en un proceso general de "descampesinización". La mercantilización se ha transformado en una condición necesaria pero no suficiente para la proletarización y la acumulación capitalista. En realidad, en la mayoría de las ramas de la economía otavaleña la producción doméstica sigue siendo la predominante. La organización interna de estas unidades se ha reestructurado y se han modificado las relaciones sociales existentes, pero la unidad doméstica se mantiene como la unidad de producción básica. La combinación de la agricultura campesina con la artesanía sigue siendo la estrategia de vida predominante y la diferenciación depende entonces de las condiciones de mercado y de la forma específica que los productores participan en él. La integración directa y condiciones de mercado favorables han permitido no solamente la mantención de la producción doméstica, sino también el mejoramiento del nivel de vida. Por el contrario, una demanda

y/o precios en declinación, combinada con la subordinación a los comerciantes ha llevado al empobrecimiento del campesinado pero no todavía a su explotación completa.

La conservación de la agricultura para el uso doméstico y la mantención de ciertas relaciones tradicionales se ha mostrado como de especial importancia dentro de este contexto. En la medida que la reproducción de la unidad doméstica no se encuentra mediada completamente por el mercado, la competencia se mantiene limitada. El capital mercantil no se puede desarrollar completamente y los productores no se encuentran enteramente subordinados a él. Así, las unidades domésticas campesinas se han beneficiado de la expansión del mercado promovida por los comerciantes y el turismo. Cambios menores en sus procesos de producción y organización interna les han permitido incrementar su productividad sin destruir sus antiguas formas de producción. Por otro lado, ciertos "obstáculos" tecnológicos, económicos y sociales han hecho difícil si no imposible que el capital pueda revolucionar el proceso de trabajo en muchas ramas. Por tanto, las empresas capitalistas se mantienen ausentes o están muy poco desarrolladas; sólo en unas pocas ramas ellas han logrado incrementar la productividad, desplazar a los campesinos-artesanos y convertirlos en trabajadores asalariados.

Bajo estas condiciones, la estrategia de combinar la agricultura campesina con la artesanía y actividades comerciales ha probado ser exitosa para los otavaleños. Sin embargo, la variabilidad histórica de estas condiciones y su fluctuación de una rama a otra han sido también demostrados en nuestro estudio. La mantención de la producción doméstica ciertamente no es una panacea o una estrategia igualmente útil para los diferentes grupos de campesinos. Puede llevar a un mejoramiento en el nivel de vida pero solamente bajo condiciones específicas que están más allá del control de estos campesinos. Las estrategias de sobrevivencia de los

otavaleños no pueden por tanto ser simplemente copiadas por los campesinos de otras regiones. Ellas no pueden ser "duplicadas por cualquier comunidad independiente" y no es probable que se "extiendan a otras regiones" tal como hace unos treinta años atrás- esperaban Buitrón y Collier (1949: 2). De hecho, esta estrategia no ha funcionado ni siquiera para todos los campesinos artesanos de Otavalo.

En síntesis, se puede decir que la mercantilización ha afectado a los diferentes productores de manera diversa. Dependiendo de la forma y el grado de su participación, al igual que de una serie de condiciones generales de mercado, este proceso puede llevar a la proletarización y a la acumulación capitalista o a la conservación de la producción doméstica. Incluso, en algunos casos, puede conducir a la re-emergencia de los campesinos-artesanos. Sin embargo, no estamos argumentando que la mantención de los productores domésticos sea considerada un objetivo en sí mismo, pero que todas las posibilidades de persistencia de tales unidades y todas las vías de transformación deberían ser tomadas en consideración cuando se trata de formular políticas de desarrollo destinadas a mejorar las condiciones de vida de los campesinos.

Entonces, cuáles son las implicaciones prácticas de nuestro estudio? Hemos aprendido algo que puede ser útil para el diseño e implementación de estrategias de desarrollo rural? De nuestro estudio se pueden derivar dos conjuntos de implicaciones; la primera se refiere a las estrategias de desarrollo rural en general y la segunda tiene que ver con las posibilidades de desarrollo socio-económico en Otavalo.

Analizando las formas específicas de integración parcial al mercado, las características de los campesinos artesanos de Otavalo, y las diferentes formas en las que los procesos socio-económicos generales han afectado a estos productores, nuestro estudio ha demostrado que los intentos de for-

mular una teoría general de desarrollo rural están mal orientadas; no puede haber una teoría general de la transformación del campesinado, por tanto, estrategias de desarrollo rural unilineales son igualmente imposibles. A diferencia de los productores capitalistas y productores simples de mercancías cuya reproducción está gobernada exclusivamente por el mercado, los campesinos por su parte pueden reaccionar de formas diversas y a menudo contradictorias frente a los cambios generales provenientes de la formación social global. La introducción de nuevas semillas, medios de producción, técnicas, programas de asistencia técnica y de crédito, todos tienden a afectar a los diferentes campesinos de manera también distinta. Ello no garantiza que los de menor productividad abandonarán el mercado, traspasando sus tierras y fuerza de trabajo a aquellos que son más eficientes y contribuyendo de esta manera al desarrollo de las fuerzas productivas. Con un pie en la agricultura campesina orientada a la producción para el autoconsumo y el otro en el mercado los campesinos pueden persistir a pesar de la expansión del capital. Donde sus relaciones sociales tradicionales son especialmente fuertes, pueden incluso inhibir su diferenciación por un largo tiempo. Pero entonces, su baja productividad explica no sólo su propia pobreza sino también el bajo grado de desarrollo de la formación social como conjunto. Las estrategias con respecto a la transformación de estos productores deben por tanto comenzar con un análisis de todas sus relaciones sociales y actividades económicas.

Una estrategia de desarrollo para Otavalo debe obviamente considerar diferentes proyectos para cada uno de los grupos que componen esta formación social particular. Por ejemplo, un programa de crédito ayudaría a la modernización de los tejedores de ponchos pero es poco probable que mejoraría las condiciones de los tejedores de fajas. Lo que éstos requieren son posibilidades de trabajo con salarios lo suficientemente altos como para mantener a sus familias.

Entonces, los precios de las fajas subirían y unos pocos productores podrían mantenerse dentro de la rama. De manera similar, los tejedores de cobijas y de lienzo no pueden ser ayudados con créditos y asistencia técnicas; la primera forma de ayuda transformaría a algunos de ellos en comerciantes arruinando a los restantes. La segunda, frente a los productores capitalistas equipados con moderna tecnología, sería absolutamente ridícula. Los productores de esteras, hileros y tejedores de suéteres podrían mejorar sus condiciones de vida mediante la formación de cooperativas o uniones de artesanos para así mejorar el acceso a las materias primas y expandir de manera activa el mercado. La creación de cooperativas de comercialización, con conexiones directas con mayoristas y minoristas extranjeros podría beneficiar grandemente a estos productores, así como a los tejedores independientes de ponchos, cortinas y tapices. Un acceso igualitario y fácil al crédito reforzaría de manera adicional su forma de producción. Sin embargo, el principal factor que explica su nivel de vida relativamente más elevado es la calidad de su producto específico, o sea el hecho de que es elaborado a mano. Es muy probable que, a medida que la industria capitalista se expande, estos productores encuentren mejores condiciones de mercado.

Lo contrario ocurre en aquellas ramas donde el capital ha reorganizado el proceso de producción y, además, expandido su control sobre el trabajo; donde esto ocurre, los intentos para conservar la producción doméstica son equivocados. La inhibición activa del mejoramiento de las fuerzas sociales de producción está en contra del desarrollo de la formación social como conjunto. Aunque políticas rigurosas en contra del establecimiento de empresas eficientes pueden postergar la disolución de la producción doméstica por varios años,(5) esto no impedirá la emergencia del trabajo a domicilio y de sistemas de subcontratación donde las condiciones de trabajo de los trabajadores son peores que en la

producción doméstica independiente. Tarde o temprano, tales políticas deberán ser abandonadas y mientras más se espera, más fuerte será el efecto sobre los artesanos en cuestión. Ello no quiere decir que todas las medidas que pueden ser tomadas para apoyar a los productores domésticos deberían ser abandonadas, pero la protección puede ser justificada sólo en aquellos casos en que dichos artesanos pueden mejorar sus ingresos en vez de mantenerse sólo a costa de su propio nivel de vida.

El desarrollo socio-económico no implica necesariamente el desplazamiento de todas las formas de producción pre-existentes; sin embargo, permite la persistencia solamente de aquellos que están en condiciones de incrementar su productividad y adaptarse a los nuevos requerimientos de la economía global. Nuevos instrumentos y materiales necesitan ser introducidos en estas ramas al igual que nuevas habilidades y técnicas requieren ser aprendidas. Así, la flexibilidad y el talento tanto manual como artístico siguen siendo las principales características de un artesano exitoso.

Para aquellos que desesperadamente se aferran a sus antiguas formas de producción se requieren diferentes estrategias, incluso después de que el capital les ha arruinado sus mercados. Por un lado, los nuevos empresarios deben ser apoyados en la transformación de sus talleres en empresas capitalistas (6) y, por otro, los artesanos que no están en condiciones de capitalizar sus unidades, necesitan ayuda para encontrar otras fuentes de subsistencia, ya sea como productores domésticos en otras ramas o como trabajadores asalariados. Para encaminarse en este sentido, la política de desarrollo rural debe ser complementada con políticas de empleo tanto en áreas rurales como urbanas. Regulaciones laborales y de Seguridad Social deben ser puestas en práctica y hay que incentivar la formación de sindicatos y la capacitación profesional de los trabajadores.

Históricamente el proletariado industrial se desarrolla precisamente a partir de los campesinos y artesanos arruinados. En el Ecuador, este proceso no ha avanzado mucho. No obstante, una vez privados del acceso directo a sus medios de subsistencia, estos trabajadores promueven la expansión del mercado y, mientras luchan por el mejoramiento de sus condiciones de vida, incentivan el desarrollo económico y social de todo el país.

NOTAS

Notas a la Introducción

(1) Al modelo de Marx sobre la "vía inglesa" hacia la agricultura capitalista, Lenin agregó la vía prusiana para el caso de los terratenientes que en base a su propia iniciativa reorganizaban el proceso de producción, y la 'vía americana' para aquellos casos en que las relaciones sociales capitalistas se desarrollan a partir del mismo campesinado (Marx, El Capital III; Lenin 1899:32, Obras Completas: 13:238 ss; cf. también Tepicht 1973; Bartra 1974; Rusque 1979 y para la discusión correspondiente al contexto ecuatoriano Guerrero 1978; Velasco 1979; Murmis 1980)

(2) En este estudio utilizamos el término 'explotación campesina' para denominar a aquellas unidades que tienen acceso a menos de 5 hás. de tierra.

(3) Una de las características principales de la economía campesina es precisamente la ausencia de especialización. Para los científicos sociales altamente especializados, ello siempre ha sido un gran problema. Los campesinos de Otavalo son activos en al menos dos sectores económicos y sociales y en varias ramas y subramas; como resultado, ni los estadísticos ni encuestadores han podido clasificarlos ade-

cuadramente en sus rígidas categorías. De manera similar los antropólogos, economistas y sociólogos encuentran difícil seguirle el rastro a todas las actividades y relaciones sociales de los campesinos (cf. Frank 1969:273; Foster Carter 1978).

Como resulta obvio de esta breve introducción, el análisis de una economía regional tal como la de Otavalo es una tarea muy compleja; no basta una sola herramienta metodológica para poder obtener toda la información necesaria. De esta manera cualquier método aplicado arrojará luz sólo sobre algunos aspectos de la realidad social. Por tanto, el uso de métodos de investigación adicionales siempre ayudará a mejorar nuestro entendimiento; sin embargo, factores como el tiempo y los pocos recursos disponibles siempre limitan nuestras posibilidades y, finalmente, nuestro interés general y nuestras preguntas específicas de investigación tienen también influencia sobre las decisiones metodológicas.

(4) Los estudios de caso fueron llevados a cabo en Mayo y Junio de 1978, en tanto que la información restante fue recogida durante las numerosas visitas realizadas entre Enero y Septiembre de 1978, Junio y Septiembre de 1979, Julio y Septiembre de 1980 y en Octubre de 1981.

(5) Obviamente todos estos métodos entregaban sólo información parcial por lo que muchas preguntas permanecen no respondidas; otras incluso no fueron ni siquiera formuladas. Así, preguntas relativas a la identidad cultural, organización y movilización política como aquellas referidas a diversos aspectos culturales, religiosos e ideológicos de la sociedad otavaleña no son tratados dentro de este estudio. Aquellos lectores interesados en estos aspectos deben referirse a los trabajos de Aníbal Buitrón (varias publicaciones); Elsie Parsons 1945; Joseph Casagrande 1976; Gladys Villavicencio 1973; y Lynn Walter 1976.

(1) Para las primeras discusiones sobre la cuestión agraria ver Marx 1950; Engels 1976; Lenin 1899; Kautsky 1899; Chayanov 1966. Síntesis breves pueden encontrarse en Tepicht 1973; Schejtman 1980; Servolin 1972; Harris 1978.

(2) Véase la discusión de Sen (1966:442 ss.) sobre los "Indian Farm Management Studies"; ver Sen 1966:442 ss.

(3) Ver Schultz 1964; Sen 1966; Lipton 1968; Griffin 1974.

(4) Las partes más importantes del trabajo de Chayanov ya fueron publicadas en Alemán alrededor de 1923 ("Die Lehre von der bauertlichen Wirtschaft", Ed. Paul Parey, Berlín). Aún cuando 'The Socio-economic Nature of peasant Farm Economy' fue publicada en inglés ya en 1931 (Sorokin), el trabajo de Chayanov empezó a ser ampliamente conocido sólo después de la publicación de "The Theory of the Peasant Economy", en 1966. A partir de allí sus ideas fueron una guía implícita o explícita para muchas investigaciones (Millar 1970; Banaji 1976; Hunt 1979). Su trabajo fue discutido sobre la base de su propia información (Harrison 1975, 1976), y algunas de sus conclusiones acerca de la importancia del factor demográfico frente a la diferenciación social fueron ampliadas (Shanin 1972) y criticadas (Harrison 1975; Littlejohn 1977; Patnaik 1979).

(5) Para una revisión amplia de la literatura respectiva, ver Macfarlane 1978.

(6) Es necesario anotar que la reproducción "simple" no implica la ausencia de desarrollo de las fuerzas productivas. Para todos los tipos de productores la reproducción implica la renovación de todos los elementos y relaciones sociales

necesarias para la continuación de la producción. Cuando la competencia fuerza a los productores a incrementar su productividad para así mantener su posición en el mercado, la reproducción simple implica un constante mejoramiento de su capacidad productiva.

(7) La existencia de tales mercados es un requerimiento estructural tanto de los productores simples como capitalistas de mercancías para desarrollar todo su potencial productivo (Morishima & Cataphores 1975; Friedmann 1978, 1980). Aparte de las fuerzas políticas y de la tributación (cf. Luxemburgo 1951:368 ss.), el mismo desarrollo del capitalismo es el principal pionero en la instauración de estas condiciones. Tal como el capital, la producción simple de mercancías es más próspera si estas condiciones están presentes. No obstante, y a diferencia del capital, esta última forma de producción no es capaz de generar las condiciones históricas que son necesarias para su expansión. Por tanto, históricamente la producción simple de mercancías depende del desarrollo del capitalismo.

(8) El término 'transformación' se utiliza aquí para designar los cambios estructurales que ocurren al nivel de la unidad productiva y su inserción a la formación social. Este no debe ser confundido con el de 'transición' que usualmente se refiere al proceso de emergencia histórica a la dominación de un modo de producción específico (cf. Hilton 1976).

(9) Insistimos, para que el campesinado se mantenga sin cambios, todos los medios de producción y consumo tienen que ser reproducidos, la parcela debe mantenerse y las relaciones sociales deben renovarse. Las unidades domésticas campesinas (o grupos de tales unidades) que no logran lo anterior o que logran reproducir estos elementos a una escala ampliada, se transforman o, al menos, se modifican. En-

tonces la no reproducción en una esfera lleva a una transformación en otras. El campesino que ha perdido sus tierras, por ejemplo, no estará en condiciones de mantener las mismas relaciones sociales que anteriormente y lo mismo ocurre con aquellos que han perdido el control sobre el proceso de producción. Así, nuestro esquema muestra esferas de impacto, tendencias y posibilidades de transformación pero ello no implica que dichos cambios ocurran en todas las esferas y en una misma extensión.

(10) Para Lenin la "diferenciación" conduce a la transformación completa del campesinado en dos nuevas clases sociales, la burguesía rural y el proletariado (1899:177). Chayanov (1966) y Shanin (1972) usan el mismo término para discutir diferencias en la riqueza sin que eso implicaría una transformación en las relaciones sociales de producción. Finalmente, otros confunden la 'diferenciación social' con 'estratificación' basándose en criterios tales como status, edad, sexo, origen social, etc., (ver por ejemplo Svalastoga 1965).

(11) En algunos casos, una parte del ingreso en salario puede incluso ser utilizada para expandir la explotación familiar, sea eso para contrabalancear la presión demográfica sobre la tierra o como un intento de 'recampesinización' o capitalización (cf. Salamea 1980).

(12) Ello incluso amenaza a la unidad doméstica como unidad de consumo, puesto que el trabajo asalariado estacional implica la ausencia periódica de los miembros de la unidad doméstica, impidiéndoles de esta manera participar en el fondo común de consumo.

(13) Ver Revista Ciencias Sociales 1977–1980; Guerrero 1977; Proaño 1978; Murmis 1979; Velasco 1979; Martínez

1980; FLACSO—CEPLAES 1980; Peek 1978, 1980.

(14) Para el Ecuador, varios inventarios preparados por JUNAPLA (1956, 1961, 1963, 1969, s.f.), PREALC (1976), CENAPIA (1977) al igual que un conjunto de estudios de caso (SRI 1963; Muratorio, R. 1980) han mostrado que los campesinos—artesanos son numerosos, con una gran heterogeneidad y que están lejos de desaparecer. No obstante, hay muy pocos estudios detallados que examinan sus condiciones de vida en la actualidad (por ejemplo Maldonado 1978). Sobre este tema se ha realizado más investigación en México (Novelo 1976; Durston 1976; Littlefield 1979; Cook 1976; Cook & Diskin 1976) y en Perú (Orlove 1974; Ebersole 1968; Lauer 1978). Un excelente estudio para el caso del campesinado-artesano de Indonesia es presentado por Kahn (1980).

(15) En la Sierra ecuatoriana las relaciones no mercantiles para los campesinos-artesanos incluyen, aparte del uso de trabajo familiar, la producción doméstica de herramientas y materiales, la aparcería y otras formas de renta no capitalista para el acceso a los medios de producción, al igual que relaciones de trueque tradicionales entre los diferentes productores.

(16) Sin embargo, en la medida que sus fuerzas de producción se encuentran poco desarrolladas, el producto de su trabajo sigue siendo reducido. Por tanto los campesinos independientes siguen siendo pobres, incluso en el caso de que no sean explotados.

Aquellos que intervienen en el trabajo asalariado, por el contrario, pueden estar en mejor situación, incluso si la mayor parte del excedente generado por ellos les sea expropiado (ver Warren 1980 para una contribución reciente en

torno a este tema).

(17) Murphy y Steward han derivado una 'regla universal' a partir de esta observación:

“Cuando los bienes manufacturados en las naciones industrializadas con técnicas modernas empiezan a estar disponibles para la población indígena, debido al intercambio comercial, los campesinos empiezan a abandonar sus artesanías caseras para destinar sus esfuerzos a la producción de cultivos especializados u otras mercancías para obtener de este modo más artículos industrializados” (1956:353).

(18) Desafortunadamente el Censo de Población los clasifica como agricultores, mientras que el Censo Agropecuario no hace preguntas respecto a sus actividades complementarias. Dado que existen grandes diferencias regionales en este sentido, es imposible hacer una estimación confiable del número de campesinos-artesanos existentes en la Sierra ecuatoriana.

Capítulo 2

(1) “Para 1585 había 150.000 ovejas y cabras, 30.000 vacunos, 12.000 porcinos y 2.000 caballos y mulas en el valle de Quito. En los valles de Latacunga y Riobamba había alrededor de 600.000 ovejas” (Phelan 1967:67).

(2) Phelan (1967:70) estima que el número total de trabajadores tanto legales como ilegales en los obrajes era de 28.800.

(3) González Suárez presenta cifras superiores (1896:VIII:42). Ya en 1681, los beneficios anuales de los obrajes fueron estimados en 300.000 pesos (Landázuri-Soto 1959:146).

(4) Los diferentes tipos de obrajes pueden ser agrupados de acuerdo a su forma de reclutamiento de la mano de obra. En primer lugar, había obrajes legales e ilegales (Phelan 1967:67; Guerrero 1977; Tyrer 1976). Los legales eran aquellos que tenían licencias otorgándoles el derecho a utilizar la fuerza de trabajo de un determinado número de indígenas, denominados mitayos. Los otros tenían que basarse en cualquier tipo de mano de obra que pudieran obtener, ya sea pagando salarios o a través de otros arreglos. Entre los obrajes legales estaban los obrajes privados y los de "comunidad", estos últimos pertenecían a las comunidades indígenas y habían sido instalados inicialmente para facilitar el pago de tributos.

Los obrajes de comunidad fueron establecidos por los encomenderos para recaudar los tributos adecuados. En vez de recolectar telas, alimentos, ganado y dinero de los indígenas adultos (Anónimo 1573:97), establecían un obraje y forzaban a los indígenas de una Comunidad específica a entregar su tributo bajo la forma de trabajo. Ello permitió un gran incremento en el ingreso de los encomenderos pues, por un lado, el tributo era mucho más fácil de recolectar y, por otro, la concentración de la mano de obra en un solo taller y bajo el control directo del obrajero y sus administradores permitió una productividad creciente, especialmente a través de la introducción de nuevas técnicas (torno y telar español) y una división del trabajo más avanzada.

Así, los obrajes de comunidad representaron una nueva forma de producción y explotación, más eficiente. Sin embargo, para su establecimiento exitoso eran necesarias dos condiciones. Primero, la población indígena dispersa debía ser agrupada en comunidades que, como colectivo, pudieran hacerse responsables del pago de los tributos. Estos ya habían sido logrados en las encomiendas; a partir de 1551 la población

indígena fue agrupada en las llamadas reducciones de manera que podía ser catequizada más fácilmente. Una vez concentrados en estas comunidades era más fácil reclutar a los indígenas para el trabajo forzado en los obrajes.

La segunda condición para esta nueva forma de pagar los tributos era la colaboración activa de los caciques indígenas. Para los encomenderos esto también fue relativamente fácil de lograr. Incluso antes del establecimiento de los obrajes habían hecho responsables a los caciques por la recolección de tributos entre los indígenas. A pesar de su gran poder tradicional (cf. Ponce de León 1582:111) muchos de estos caciques no estaban en condiciones de recolectar todos los tributos de los que eran responsables. Así, era probable que apoyaran el establecimiento de un obraje, puesto que ello les permitía pagar sus propias deudas de tributos (cf. Tyrer 1976:112).

Mientras más y más salarios, cargas administrativas y obligaciones de encomiendas tenían que ser cubiertos con los ingresos de los obrajes, el objetivo formal de estos talleres, esto era ayudar a los indígenas a pagar sus tributos, fue logrado cada vez menos. Tyrer (1976:129) estima que entre 1651 y 1657 sólo del 30 al 45% de los ingresos de los obrajes estaba destinado a reducir el tributo de los indígenas. El resto era repartido entre los encomenderos, administradores, curas y caciques. Como la tasa de tributos era mayor en aquellas comunidades que tenían un obraje, estos talleres comunales no ayudaron a aliviar la carga que soportaban los indígenas. En Licto, cerca de Riobamba, por ejemplo, las tasas de tributos bordeaban los nueve pesos en términos monetarios; sin embargo, los ingresos de los obrajes cubrían sólo cuatro pesos y cuatro reales. Así, aparte de la mita en los talleres, los indígenas tenían que pagar diez reales en efectivo, media fanega de maíz, dos almudes de papas y dos galli-

- nas por tributario' (Tyrrer 1976:130).
- (5) Antes de su muerte Salazar donó 1.000 ovejas al hospital de Otavalo. Este era administrado por los Franciscanos quienes, parecía, lo utilizaban más como casa de negocios que como un lugar para los enfermos. Según Ponce de León (1582:117), los indígenas nunca lo utilizaban y en 1582 este hospital tenía más de cuatro mil ovejas.
- (6) Ya en 1573 el valor de su propiedad se estimaba en 50.000 pesos. (Anónimo 1573:80). Por otro lado, el abuso a que Salazar sometía a los indígenas era excesivo, incluso para los patrones del siglo XVI. Salazar había sido llevado a la Corte y multado por la administración colonial, por maltrato a sus encomendados (Vargas 1957:128).
- (7) Munive plantea que la principal razón por la cual fue cerrado el obraje de Peguche fue la enorme distancia entre el taller y las comunidades de los mitayos. Los indígenas tenían que trabajar desde las cuatro de la mañana hasta las seis de la tarde y luego volver caminando a sus comunidades (San Pablo, Atuntaqui o Cotacachi) sin ninguna posibilidad de descansar. De los 400 mitayos asignados, la mitad ya habían abandonado sus comunidades, tres se habían lanzado del puente y habían sido rescatados muertos. Dado que la intención de Su Majestad no era causar tal sufrimiento, Munive propuso cerrar este obraje sugiriendo que los indígenas trabajaran en las haciendas locales (Landázuri Soto 1959:145 ss.).
- (8) Para el obraje de Otavalo la tasa de rentas cayó de 71 pesos en 1620 a 42 pesos en 1680 para luego subir a 46 pesos para 1710 (Tyrrer 1976: 135).
- (9) Joseph de Dijón, uno de los terratenientes más ricos de la

región, perdió en estas revueltas tanto su casa como su obraje.

(10) Entre 1830 y 1900 fueron promulgadas 11 nuevas constituciones y posteriormente hasta 1978 hubo 7 más.

(11) La Constitución de 1830 limitaba el derecho a voto a todos aquellos que eran alfabetos y que tenían una profesión, propiedad y un cierto ingreso mínimo.

(12) Una síntesis de esta información ha sido publicada recientemente por Freile (1980).

(13) "Cuando los tejedores indígenas por primera vez vieron la maquinaria en movimiento, en toda su ingeniosa complejidad, y vieron que ella hacía en una hora el trabajo que ellos cumplían en días y semanas, pensaron que era una invención del diablo o que más bien el Príncipe de las Tinieblas era el poder que ella ponía en movimiento". (Hassaurek 1967:177)

(14) Aníbal Buitrón, que previamente sugirió tal proyecto, (1947:214) estaba muy entusiasmado: "Con este equipo nuestros indígenas podrán producir telas de mejor textura, color y acabado y el triple de su producción anterior. En otras palabras, los tejedores de Otavalo y eventualmente los de todo el Ecuador estarán en condiciones de producir de manera garantizada, telas aceptables en cualquier parte del mundo, debido a su superior calidad." (Buitrón 1952:23)

Más tarde sin embargo, el mismo autor se tornó mucho más crítico del proyecto. (Buitrón 1956):

(1) En algunos casos, la familia del aprendiz recibía una compensación en especie por el trabajo realizado por su hijo o hija.

Sin embargo, el principal objetivo de este acuerdo era que el aprendiz aprendiera una actividad, la que usualmente era tejer.

(2) Calculado a partir del Censo de Población y Vivienda 1962 (INEC).

(3) Pearse (1975:198 ss.) presenta un buen ejemplo de fragmentación de tierras. Al estudiar la explotación de Melchor Pena encontró que:

“La madre de Melchor era la favorita de su abuelo, recibiendo de él, la mitad de cuatro lotes de tierra y el total de otros tres, lo que era un total de 1.933 metros cuadrados. El padre de Melchor trajo consigo 4 lotes de tierra totalizando 790 metros cuadrados. Melchor era uno de una familia de siete hijos teniendo tres hermanos y tres hermanas. Cuatro murieron sin recibir partición, por lo que el lote de los padres fue dividido en 3 partes entre los sobrevivientes, recibiendo cada uno 11 lotes, con un total de 989 metros cuadrados. Melchor además adquirió otros dos lotes de su hermano de una forma que no se especifica, mientras que su mujer recibió un lote de sus padres y, entre los dos pudieron comprar 4 lotes más. Así su explotación comprendía a 17 lotes, de los cuales 12 pertenecían a Melchor, uno a su esposa y cuatro eran comunes pertenecientes a la mancomuna”.

El más grande de estos lotes era de 756 metros cuadrados y el más pequeño medía sólo 28 metros cuadrados. La mitad

de la tierra de la familia estaba localizada cerca de la casa en tanto que el resto, 13 lotes, se encontraban en 11 lugares diferentes.

(4) Un miembro de la comunidad con plenos derechos tenía que estar casado y, además, ser propietario de tierras. De manera adicional, tenía que participar en las redes de compadrazgo, otorgar ayuda mutua, tomar parte en las mingas, pasar el cargo y conocer y vivir de acuerdo a las normas de la comunidad (cf. Walter 1976).

(5) Los negativos efectos de la fiesta sobre la unidad doméstica del auspicante se encuentran muy bien reseñadas en "El Coraza" por Gustavo Alfredo Jácome, publicado en su "Barro Dolorido". (Casa de la Cultura Ecuatoriana, Quito, 1972).

(6) Para una discusión general y comparativa de las relaciones intercampesinas ver Erasmus 1955, 1956; Wolf 1966; Mayer y Alberti 1974; Orlove 1977.

(7) "El patrón de combinar el intercambio de servicios con pagos en especie pareciera ser general en las comunidades cerca de Otavalo... Los pagos tienden a cancelarse entre sí, puesto que los campesinos intercambian montos de trabajo equivalentes o, en el caso de aquellos que ofrecen más trabajo del que reciben a cambio, son compensados por una cantidad de producto mayor que la pagada". (Erasmus 1955:22).

(8) Cf. Sección 6.4.

(9) En este estudio, cuando nos referimos a las grandes variaciones históricas y actuales entre las unidades domésticas utilizamos los términos como 'suplemento', 'actividades

suplementarias'; 'ingresos suplementarios', etc., sin que ello implique una determinada composición del ingreso de la unidad doméstica ni tampoco una asignación de los recursos dada. En los años 40 y 50, en general, la artesanía, las actividades comerciales y el trabajo asalariado ocasional eran menos importantes que la agricultura, tanto en términos de ingreso como de asignación de recursos. Por supuesto que entre las unidades domésticas era posible encontrar considerables variaciones.

Por el contrario, durante los años 70, las actividades no agrícolas se habían generalmente convertido en más importantes y la agricultura campesina era sólo una fuente de ingresos complementaria. Sin embargo, entre una unidad doméstica y otra se mantuvieron considerables variaciones.

(10) Ver Walter 1976:116.

(11) Aunque algunas haciendas han sido parceladas en favor de campesinos 'ricos' de las comunidades vecinas (Buitrón & Salisbury 1945: 196; Salomón 1973:469), la visión de Buitrón acerca de que los campesinos estaban comprando todo el valle, es claramente una exageración. (1964:42)

(12) Otros objetivos declarados de la Ley de Comunidades incluían la participación política, cultural y social de los indígenas, al igual que el desarrollo económico de las áreas rurales en general. Sin embargo, dicha emancipación política no era considerada como un objetivo serio de la Ley, lo cual se demuestra por el hecho de que la Ley de Comunas cayó bajo la jurisdicción del Ministerio de Agricultura y Ganadería y no bajo el Ministerio de Gobierno. De modo similar el Registro General de Comunas era asignado al Ministerio de Previsión Social.

(13) La Constitución de 1978 abolió finalmente el requisito de alfabeto para la participación política formal. Obviamente ello no es suficiente para permitir una real participación del campesinado.

(14) En el Ecuador, la 'Misión Andina', un programa multinacional de la OIT destinado a mejorar las condiciones de vida de los indígenas andinos, fue establecida en 1956, siendo realizado el primer proyecto en la provincia de Chimborazo. Después de 1959 el programa se extendió para incluir otras provincias serranas. En 1964 la Junta Militar 'nacionalizó' la 'Misión', integrándola posteriormente al Ministerio de Agricultura y Ganadería (cf. Hurtado & Herudek 1974; Brunken 1977).

(15) La FENOC (Federación Ecuatoriana de Organizaciones Campesinas), fue fundada en 1965 y está afiliada de manera cercana a la Confederación Ecuatoriana de Obreros Católicos, más tarde rebautizada como Central Ecuatoriana de Organizaciones Clasistas (CEDOC).

La FEI, Federación Ecuatoriana de Indios, se constituyó legalmente en 1945, siendo la rama rural de la Confederación de Trabajadores del Ecuador (CTE).

La FENACLE, Federación Nacional de Campesinos Libres, fue fundada en el año 1969, por la Confederación Ecuatoriana de Obreros Sindicales Libres (CEOLS).

La ECUARUNARI, que en quichua significa el despertar del indio ecuatoriano, fue fundada en 1971 con el apoyo de grupos religiosos. (Ver Hurtado y Herudek 1974; Brunken 1977; Agee 1975).

Capítulo 4

(1) Esto es 52 trabajadores ocasionales, 6 yanaperos y 47 ordeñadoras. Estas últimas acostumbran a trabajar una o dos horas en la mañana y otras tantas en la tarde; por lo cual reciben en efectivo un salario muy bajo, y unos pocos litros de leche diarios. La mayoría de ellas son reclutadas entre las familias de los trabajadores asalariados permanentes. (cf. MAG – ORSTOM Doc. B:10).

(2) Las formas mediante las cuales las haciendas han perdido parte de su tierra varía de un caso a otro. Veamos la historia de una de dichas haciendas, la hacienda 'Cusín' de San Pablo. En 1950 esta hacienda tenía alrededor de 1.500 hectáreas y una considerable área de páramos. En 1951 se subdividió entre tres miembros de la familia y las nuevas haciendas se llamaron 'Cusín', 'Clemencia' y 'La Vega', teniendo cada una de ellas su propia historia.

De sus 700 hectáreas, 'Cusín' vendió 70 a un terrateniente individual (1960), 32 hás. a varios grupos campesinos (1966), 144 a la Comunidad de Gualabí (1967) y otras 144 hás. a varios individuos de Gualabí y San Pablo (1972). Bajo el control del IERAC, traspasó alrededor de 20 hás. a los campesinos que anteriormente trabajaban sus tierras bajo relaciones sociales tradicionales. Finalmente, alrededor de 140 hás. de páramo fueron invadidas por los campesinos pertenecientes a la 'Asociación Loma del Tejar' (1970). Dichas invasiones tienen, en esta hacienda, una larga historia; las primeras fueron organizadas por pequeños campesinos y campesinos sin tierras al finalizar la década de los 30, luego siguieron muchas otras. Sin embargo, los militares y la policía generalmente desbandaban a los invasores luego de unas semanas o meses de ocupación.

En 1976 la hacienda 'Cusín' poseía sólo alrededor de 150 hás. de las cuales 5 estaban plantadas con maíz y fréjoles, 45 se utilizaban como pastos y el resto era reforestado. El edificio principal de la hacienda ha sido convertido en hotel para los turistas.

Las 300 hás. de la hacienda 'Clemencia' fueron vendidas en 1961 a un grupo de campesinos. Por el contrario, la hacienda 'La Vega' ha mantenido sus 400 hás., utilizando la mayoría de sus tierras para la producción de leche.

(3) Para otros estudios de caso ver Arcos & Marchán 1978; Barril 1980; PROTAAL-FLACSO 1980.

(4) Es importante anotar que dicha conclusión está basada en información que se refiere al promedio nacional. Hay algunas regiones en que, en el cultivo de ciertos productos, los campesinos aún utilizan sus recursos más eficientemente que los grandes terratenientes; sin embargo, para otras regiones o productos, la brecha de productividad es aún mayor. Además, debe anotarse que el mayor producto físico de las grandes explotaciones no puede ser asimilado directamente con mayores ingresos netos. Una buena parte del incremento de productividad se debe a la utilización de insumos industriales. Ello significa que en las haciendas, una parte considerable del producto total tiene que venderse sólo para cubrir el costo de los insumos necesarios para su producción. Excepto para el caso de las semillas, el campesino no tiene tales gastos; de cualquier forma, para la mayoría de los productos, estos costos adicionales son mucho más bajos que el incremento en el ingreso bruto.

(5) En general, se ha argumentado que el campesinado que está forzado a complementar sus ingresos a través de la producción de mercancías no agrícolas o a través del trabajo

asalariado **estacional**, tiende a mantenerse atado a la tierra y a conservar la producción para el uso doméstico durante un largo período. (Braun 1960; Munting 1976; Levine 1977; Kaustky 1974; Scott 1976; Wolpe 1972). Por el contrario, aquel campesinado que complementa sus ingresos a través del trabajo asalariado **permanente**, tiende a separarse de sus tierras mucho más rápidamente (Lenin 1899: 141). Finalmente, aquellos campesinos que están en condiciones de consolidar sus explotaciones a costa de otros campesinos, la clase terrateniente existente o a través de la colonización de nuevas tierras se ven forzadas a transformarse en productos simples de mercancías (Friedmann 1980: 176).

(6) En 1962, la tasa de natalidad oficial del cantón era de 26.4 por mil habitantes mientras, a nivel nacional, esta tasa era de 46.4 por mil (Villavicencio 1973: 55). Del Censo de 1974 hemos calculado la tasa de natalidad para Imbabura, la cual llegó a 38.0 por mil; desafortunadamente no disponemos de información más reciente para el Cantón de Otavalo, sin embargo, se puede asumir con alguna certeza de que la tasa de natalidad actual es superior a la de 1962. No obstante, el crecimiento demográfico ha sido contrareestado por una elevada mortalidad infantil. En Imbabura sólo el 72.8 por ciento de los niños nacidos vivos aún vivían en la época en que se realizaron las entrevistas de sus padres para el Censo de 1974.

(7) Comparando las cifras censales de 1974 para algunos cultivos seleccionados, se puede encontrar que las diferencias de productividad (relacionadas con el tamaño) tienden a ser mayores para los cereales que para algunas legumbres (p.e. fréjoles y papas). Al plantar estos últimos cultivos, los pequeños propietarios, en especial aquellos con tierras de elevada calidad y con acceso a agua, pueden estar en condiciones de competir exitosamente con las unidades mayores.

(8) Cf. p.e. el caso de los productores de frutas de Ambato (Pachano 1980)

(9) Por ejemplo en Quinchuquí los campesinos han invadido repetidamente las tierras de las haciendas pero siempre han sido desalojados por la policía (cf. también la nota 2).

(10) En el caso de las unidades sin tierras, es el hecho de que poseen ganado, lo cual las califica en términos del censo como 'unidades de producción agrícolas'.

Capítulo 5

(1) Cf. Marx, *El Capital I*; Kay 1979.

(2) El Ingeniero Hernán Jaramillo, funcionario del Instituto Otavaleño de Antropología, tiene una colección con más de dos mil diseños y patrones diferentes encontrados en las fajas ecuatorianas.

(3) El hecho de que los campesinos prefieran los bajos ingresos diarios que les son pagados por los terratenientes locales, o incluso los reducidos ingresos a la aparcería antes que dedicarse a tejer fajas, ilustra tanto la falta de alternativas y nuevas estrategias de sobrevivencia como el bajo ingreso que obtienen de esta última actividad.

(4) Conocemos el caso de algunos productores que han aprendido esta habilidad mientras estaban en prisión luego de haber participado en las revueltas contra el levantamiento del primer Censo Agropecuario en 1954.

(5) En 1978 encontramos que había comerciantes que adquirían fajas por menos de 10 sucres cada una. Vendiendo estas en la feria semanal, obtenían ganancias comerciales de

alrededor del 150%.

(6) Las ventajas del trueque provienen no sólo de la eliminación de los intermediarios sino también del hecho de que el trueque está fuertemente enraizado en las relaciones sociales tradicionales. Este no es un intercambio generalizado de equivalentes puesto que las cantidades de los productos intercambiados dependen de las necesidades particulares de las unidades domésticas participantes y de las relaciones sociales específicas existentes entre ellas. Por tanto, no es una regla general aquella de que en el trueque ambas unidades domésticas se benefician por igual y reciben más de lo que hubiesen recibido a través del mercado. Es la evaluación **subjetiva** de las unidades domésticas la que se iguala y no el valor socialmente determinado de los productos que se intercambian.

(7) En otras regiones de la Sierra ecuatoriana, es aún bastante común encontrar a mujeres campesinas ancianas que hilan el algodón que posteriormente es vendido en los mercados locales (p.e. Cuenca, Riobamba, Saquisilí).

(8) En las empresas textiles que tenían 7 o más trabajadores y/o al menos 180.000 sucres de producción anual, el 'valor agregado' por persona empleada era de 126.000 sucres para el año 1976. En el mismo año el salario promedio de la rama alcanzaba a 42.000 sucres y los pagos por seguridad social totalizaban 11.800 sucres por persona (INEC, Encuesta de Manufactura y Minería 1976). El 'valor agregado' de los tejedores manuales, por el contrario, fluctuaba en alrededor de 3.000 y 15.000 sucres por unidad doméstica (esta estimación se basa en información de la encuesta nuestra).

(9) Con 50 yardas de lienzo tejido a mano, ello no representa problema; sin embargo, cuando se trata de blanquear unas

300 o 500 yardas, es indispensable contar con suficiente agua y espacio para secar el material. Todos los blanqueadores entrevistados en 1978 contaban con sus propias fuentes y tierras.

(10) Los tejedores de esteras pueden ser encontrados en varias regiones de la Sierra ecuatoriana (cf. Muratorio, B. 1980; Muratorio, R. 1980). En las provincias del norte, los campesinos de San Rafael (Cantón Otavalo) y aquellos que viven alrededor del lago Yaguarcocha (Cantón Ibarra), son los principales productores de esteras.

(11) Información detallada en relación a las diferentes formas de acceso a la totora se puede encontrar en la recolección realizada por María Christina Mardorf (notas de investigación no publicadas en los archivos del Instituto Otavaleño de Antropología).

(12) Dado que los tejedores de esteras ya se encontraban firmemente integrados al mercado, el hacendado estaba en condiciones de obtener rentas no sólo en trabajo sino también en efectivo; no obstante, la renta en trabajo era aún dominante. Ello limitaba la capacidad de los campesinos para producir para el mercado y de esta manera pagar su renta en efectivo. Sin embargo, la renta total fue en este caso extremadamente elevada. Por alrededor de 7 hás. de tierras con totora, el hacendado recibía anualmente una renta de 4.860 días de trabajo y 2.000 sucres en efectivo.

(13) Esta información está basada en notas de investigación no publicadas (1975/1976) de los archivos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). El autor agradece al Ing. José Endara, Jefe del Departamento de Agro Socio-Economía, por facilitar el acceso a estas fuentes.

(14) El aventador es utilizado por los campesinos para hacer fuego. En 1978, los tejedores de esteras de San Rafael producían este artículo sólo para su propio uso. Sin embargo, los campesinos de Yaguarcocha, producían regularmente aventadores para el mercado.

(15) El número promedio de tejedores de esteras por unidad doméstica es de alrededor de 2.15 (I.O.A. 1974/75).

(16) Es muy común ver en Otavalo camiones con 50 atados de 25 esteras cada uno.

(17) A fines de los años 40, las esteras se vendían en alrededor de 4,0 sucres (Buitrón 1947). En 1959 su precio oscilaba entre 3.0 y 5.5 sucres (Pearse 1975: 200). En 1974/75 el precio de las esteras era de hasta 16,0 sucres (I.O.A. 1974/75); 17,0 en 1977; 20,0 en 1978 y hasta 35,0 sucres en 1980.

(18) Al comienzo esta cooperativa fue muy exitosa en elevar los ingresos de los productores. Sin embargo, los conflictos internos y la fuerte oposición de los comerciantes mestizos, quienes con la ayuda del cura sancionaban a los campesinos por cooperar supuestamente con una organización evangélica, muy pronto condujeron a su disolución.

(19) A la luz de este argumento los esfuerzos sostenidos de la cooperativa para asegurarse colectivamente la materia prima para sus miembros, aparece como un intento para establecer su propio 'monopolio'. Entonces, la oposición de los comerciantes a este grupo debe ser entendida dentro de un contexto más amplio. Obviamente la introducción de un precio fijo relativamente elevado por parte de los productores pertenecientes a la cooperativa, no es en interés de los comerciantes. Sin embargo, lo que de manera más general les impide a ellos obtener su mercadería a menores precios es la

persistencia de las relaciones sociales tradicionales, las cuales gobiernan el acceso a las materias primas. En dichas condiciones los comerciantes no están en situación de incrementar el número de productores en una rama dada. Ellos no pueden promover la competencia ni forzar a los campesinos a vender a precios más bajos. Así, la cooperativa puede ser considerado como la formalización de las ya existentes y persistentes particularidades de la producción campesina de esteras. Esta visión se confirma por el hecho de que los precios no se han reducido después de la disolución de la cooperativa. De cualquier manera, la formación de la cooperativa ha tenido un conjunto de efectos importantes; en especial, ella hizo que los campesinos tomaran conciencia de sus habilidades y su posición social dentro de una sociedad dominada por los mestizos. Ello también ilustra las ventajas y dificultades de la acción colectiva organizada e impidió muchos de los abusos individuales y colectivos cometidos por los comerciantes.

(20) Es importante recalcar que a partir de este caso particular no es posible extraer conclusiones generales. El famoso caso de los tejedores de 'sombreros de Panamá' en la región sur del Ecuador ilustra muy bien este punto. Allá los comerciantes al controlar las materias primas han incrementado significativamente el número de estos productores. De esta manera la expansión del mercado fue contrarrestada por el correspondiente incremento en el número de unidades productoras. Como resultado, el colapso del mercado para estos sombreros dejó a miles de campesinos completamente empobrecidos. (cf. JUNAPLA 1956).

(21) En los años 50 los miembros del grupo campesino mencionado por Pearse (1975: 200) pagaban 45 sucres cada uno en efectivo y entregaban 108 días de servicio en trabajo para de esta manera tener acceso a la totora. En 1974/75 cada

uno de los 80 miembros de la cooperativa pagaba una pequeña renta en efectivo y 48 días de servicio en trabajo, el que era pagado a 20 sucres diarios. Si se calcula que por cada día de servicio en trabajo se dejaba de producir 5 esteras, el costo anual de la totora era de 1.130 sucres por cada miembro del grupo.

(22) Podría aparecer que antes del establecimiento de estas relaciones de comercio habrían pocas razones para que los campesinos de Carabuela supieran algo acerca de las gentes de Mira. Sin embargo, existían contactos antiguos entre las dos regiones; mucho antes de la llegada de los españoles, los otavaleños intercambiaban alimentos y telas por algodón y otros bienes que eran producidos en los valles de Mira (Salomón 1978: 976). Estas relaciones comerciales no fueron completamente disueltas durante el período colonial. Posteriormente, en el Siglo XIX y a comienzos del Siglo XX, las haciendas de Mira atraían grandes números de trabajadores estacionales, muchos de los cuales provenían de la región de Otavalo.

(23) En 1979 había en Mira 500 unidades domésticas con un total de 2.275 habitantes. El autor desea agradecer a Peter M. Gladhart del Departamento de Ecología Familiar, Michigan State University, East Lansing, y también a Emily Winter Gladhart (Michigan State University), por su valiosa información.

(24) Su edad promedio es de 26.2 años, con una experiencia de 4.1 años, lo cual puede compararse con la edad y experiencia de las tejedoras independientes, las cuales alcanzan a los 33.8 y 6.8 años respectivamente (Gladhart y Gladhart 1981).

(25) En 1979 el ingreso promedio semanal era de 200 sucres

para las unidades domésticas dependientes, 243 sucres para las tejedoras trabajando por cuenta propia y de 290 sucres para aquellas que combinaban ambas formas. En promedio, las productoras ganaban alrededor de 240 sucres semanales, en tanto que el ingreso de las comerciantes llegaba casi a los 885 sucres (Gladhart y Gladhart 1981).

(26) A fines de la década de 1940 los ponchos ordinarios de una sola cara eran vendidos a 140 sucres (Buitrón 1947) y para 1956 su precio era de 120 sucres (Rubio Orbe 1956).

(27) En la región de Otavalo prácticamente todos los indígenas poseen y usan ponchos de manera regular. Los otavaleños han resistido la penetración de la ropa estilo europeo de manera mucho más firme que los campesinos de otras regiones. Esto no significa sin embargo que todos ellos utilicen los ponchos tradicionales tejidos en el telar de cintura.

Por el contrario, hace mucho tiempo que ellos han adoptado los ponchos manufacturados en fábrica, que recibían el nombre de ponchos 'Chillos' debido a que los primeros fueron producidos en la fábrica de la familia Jijón, situada en Chillo.

El poncho 'Chillo' se convirtió en un símbolo que al principio distinguía a los campesinos más acomodados del resto y, posteriormente, a los otavaleños del resto de campesinos. Hoy en día la mayoría de los otavaleños usa el poncho Chillo, el cual es confeccionado por muy pocas familias (sólo 2 en 1978). Ellas obtienen el material de 'Textilana', una fábrica de Quito. Dichas unidades domésticas, utilizando máquinas de coser eléctricas y manuales y basándose fundamentalmente en el trabajo familiar y en trabajadores a domicilio, confeccionan gran cantidad de ponchos, los, cuales son vendidos en el mercado y a través de tiendas y comerciantes.

Capítulo 6

(1) Históricamente el capital primero se acumula en las manos de los comerciantes y los usureros, luego en la forma de capital industrial, basado en la producción de plusvalía (Marx, El Capital I). La formación del proletariado, cuya única mercancía disponible es su fuerza de trabajo, comienza con la 'acumulación primitiva' y continúa por medio de la competencia en la medida que el capital se reproduce en una escala ampliada.

(2) Marx (El Capital I: Capítulo 14) distingue entre la división 'interna' y la división 'social' del trabajo.

(3) Cf. más atrás el capítulo 3.

(4) Conocimos a un ex taxista, un profesor, a un empleado municipal y a uno de banco, todos los cuales actualmente son propietarios y administran sus talleres en la región de Otavalo (c.f. también CONADE-ILDIS 1980: 127 ss.).

(5) Una muestra de 89 productores textiles que habían recibido crédito bancario revela la importancia de tales conexiones. Una docena de pequeños empresarios y mayoristas figuran como referencias y garantes para alrededor del 90% de dichos créditos. El 68% de los deudores declara las actividades comerciales como su segunda ocupación; el 67% emplea trabajadores asalariados; el 66% ha recibido créditos bancarios previamente; el 53% tiene ventas que fluctúan entre los 100.000 y los 500.000 sucres anuales; el 17% tiene ventas que superan el medio millón de sucres y el 12% es propietario de automóviles o camionetas.

(6) Dado que el mínimo de los trabajadores requeridos para la formación legal de un sindicato es de 15, muchos de los

empleadores no contratan más de 14 trabajadores (cf. también CONADE-ILDIS 1980).

(7) En la mayoría de los casos la asistencia de los trabajadores es irregular debido a sus otras actividades o a la participación excesiva en las fiestas. Sin embargo conocemos de un técnico altamente especializado, autodidacta, quien se ha especializado en la puesta a punto y reparación de telares eléctricos. En 1978 cobraba alrededor de 1.000 sucres por día de trabajo y frecuentemente desaparecía unas cuantas semanas luego de que había ganado una cierta suma de dinero.

(8) En un estudio acerca de las condiciones generales de la fuerza de trabajo en el sector manufacturero moderno del Ecuador, hemos encontrado que las empresas más productivas pagan salarios que son más del doble que el pagado por las empresas menos productivas; sin embargo para ellas el costo de la mano de obra en relación a su valor agregado es menos de la mitad de lo que se encuentra en estas últimas empresas (Meier y Pita 1980).

(9) Después de ir a la quiebra esta empresa cayó en manos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), frente al cual estaba fuertemente endeudada. A comienzos de la década de 1970 un grupo de otavaleños formó una cooperativa, compraron el equipo y los edificios que estaban absolutamente obsoletos y en mal estado y se los ingeniaron para reanudar la producción. Aunque para 1978 ellos aún operaban alguna de la maquinaria, era bastante claro que la empresa en su conjunto era un desastre financiero. La cooperativa estaba fuertemente endeudada y no estaba en condiciones de obtener créditos para llevar a cabo las reparaciones y la modernización que eran urgentemente requeridas.

(10) Cf. p.e. ECLA 1951; Banco Central 1964; CEPAL 1965; ECLA 1966; ILO 1968; CENDES 1971; Pack 1975; NACLA 1977; Froebel et al. 1977.

(11) Los trabajadores de esta fábrica recibieron el ofrecimiento de convertirse en accionistas pero se rehusaron debido a la dolorosa experiencia de sus compañeros de la fábrica de Atuntaqui; esta última empresa que a fines de los años 40 empleaba casi 750 trabajadores (Zumárraga 1949) fue a la quiebra en 1965, quedando en poder del IESS. Actualmente se encuentra manejada por un administrador nombrado por el Ministerio de Trabajo y es de propiedad conjunta del IESS y de una empresa privada en la cual los trabajadores tienen la minoría de las acciones. Dado que la maquinaria es obsoleta y la productividad es baja, la empresa no está en condiciones de modernizarse y los trabajadores no tienen otra alternativa que aceptar los relativamente bajos salarios y algunos pocos beneficios sociales que se les ofrecen.

(12) El sindicato tiene también voz en el despido y en la contratación de nuevos trabajadores, los cuales son reclutados fundamentalmente sobre la base del parentesco y relaciones de amistad con los miembros del sindicato (cf. también Roberts 1978).

(13) En otras ramas (fajas, bayetas), los productores domésticos han sufrido un deterioro general de las condiciones de mercado debido a la expansión de la producción capitalista.

(14) Las fuentes de materias primas incluyen lanas de las grandes haciendas, algodón de las plantaciones ecuatorianas y extranjeras y sintéticos traídos directamente de fábricas extranjeras. El crédito es obtenido principalmente de los bancos privados y de los programas de desarrollo industrial auspiciados por el Gobierno.

(15) En 1974 el Censo de Población nos dice que la Población Económicamente Activa, en Otavalo alcanzaba a 16.404 personas; en dicha fecha las fábricas emplearon alrededor de 650 trabajadores, esto es el 4% de la PEA.

(16) Cf. Roberts (1978) y Long & Roberts (1978) que llegan a similares conclusiones para la Sierra peruana.

(17) Entre dichos artesanos los más importantes son los sastres, las modistas y las bordadoras. Ellos poseen máquinas de coser eléctricas o manuales, las que representan una inversión que fluctúa entre 4.000 y 15.000 sucres. Como ellos producen de acuerdo a pedidos de los clientes, su producción varía estacionalmente y, además, de un artesano a otro. Igualmente, los precios varían enormemente de acuerdo a su reputación y relaciones personales. Dado que no producen para el mercado, su principal problema es la mantención de un gran número de clientes que les ordenen trabajos a lo largo de todo el año. Esto es difícil incluso en una ciudad como Otavalo donde los clientes se encuentran mucho más concentrados geográficamente; en las áreas rurales usualmente estos artesanos dependen de otros ingresos. De hecho, entre aquellos entrevistados, la agricultura provee con la mayoría del ingreso familiar y la producción artesanal es meramente una actividad secundaria.

Capítulo 7

(1) Esto se confirma a partir de la información obtenida en nuestro trabajo de campo, donde más de la mitad de los campesinos-artesanos entrevistados, obtenían menos de la mitad de sus alimentos básicos de su propia agricultura. Alrededor de un tercio de los pequeños propietarios tienen acceso a parcelas de entre una y tres hectáreas; esto les permite proveer a sus unidades domésticas con alimentos por

más de 6 meses al año. Finalmente, para alrededor del 9%, la agricultura provee no sólo la mayoría de los alimentos para sus familias, sino también, algún ingreso adicional en efectivo, especies, fuerza de trabajo o prestigio, todo ello dependiendo del tipo de relaciones sociales involucradas.

(2) El precio que pagan los turistas por los sweteres tejidos a mano, los tapices, etc. se establece en el rango entre lo que es necesario para la reproducción del campesino-artesano y el costo de productos similares en países más desarrollados, donde el costo de al mano de obra es superior.

(3) Antiguamente, ellos estaban acostumbrados a producir un poncho o una cierta cantidad de hilo por semana; ahora están más especializados, por lo que su proceso de trabajo no requiere un esfuerzo conjunto. Cada miembro de la unidad produce su propio artículo para el mercado. El punto aquí, no es que ellos produzcan idénticos artículos, sino el hecho de que laboran individualmente; el padre puede estar aún hilando, pero los hijos ya han comenzado a tejer. De este modo el comerciante puede comprar el producto de un miembro de la unidad doméstica, pero no el de otro. La competencia que se desarrolla no es sólo entre unidades domésticas, sino que también se da al interior de ellas, entre sus miembros individuales. El mercado penetra dentro de la familia campesina, separando a sus miembros hasta que cada uno de ellos responda individualmente a los incentivos y desincentivos de la competencia. Las unidades domésticas pueden aún mantener ciertas relaciones sociales tradicionales en relación a los terratenientes y a la comunidad, pero en lo que se refiere a su producción mercantil ellos se enfrentan al mercado individualmente por lo que la unidad doméstica deja de ser una unidad de producción integral.

(4) Las cifras del Censo no reflejan adecuadamente este

hecho. Por un lado, allí se incluye a muchos campesinos-artesanos, sólo como agricultores y, por otro se clasifica a sólo el 15% de las mujeres adultas como 'económicamente activas'. Por el contrario, nuestro trabajo de campo ha mostrado que es difícil encontrar una unidad doméstica campesina que no esté dedicada a la artesanía o a actividades comerciales y que, virtualmente en todos los casos, las mujeres son tan 'económicamente activas' como los hombres.

Dado que el Censo tiende a incluir a las mujeres asalariadas pero no a aquellas que se dedican a la artesanía, el sesgo contra las mujeres 'económicamente activas' también incluye la subrepresentación de los productores domésticos. Todo ello debe ser tenido en mente cuando observemos las cifras oficiales del Censo de 1974, las cuales incluyen 4.574 personas trabajando como trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares en el sector manufacturero de Otavalo. Esto es el 71.9% de la fuerza de trabajo 'oficial' del sector; en las áreas rurales del cantón el porcentaje correspondiente es de 81.8% (INEC, Censo de Población 1974).

(5) En el Ecuador los fabricantes de zapatos, en especial aquellos que poseen talleres que utilizan el sistema de subcontratación, se encuentran bien organizados y se han opuesto exitosamente al establecimiento de nuevas fábricas de zapatos (Cf. Tokman, 1975; Maldonado 1978).

(6) Esto debe incluir programas de crédito y asistencia técnica, al igual que cursos de administración, comercialización, etc. Estas experiencias y sus resultados se encuentran discutidas para el caso de los programas de desarrollo de la pequeña industria en CONADE-ILDIS 1980.

Bibliografía

Nota: Los libros señalados con asterisco están disponibles en español.

Ackerman, Samuel. 1977. **The trabajo subsidiario: Compulsory Labor and Taxation in Nineteenth Century Ecuador**. Ph. D. Thesis, New York University.

*Agee, Philip. 1975. **Inside the Company: CIA Diary**, Penguin Books.

Anónimo. 1573. "La ciudad de Sant Francisco de Quito, 1573, M. Jimenez de la Espada (ed.), **Relaciones geográficas de Indias**, Vol. 3:233-241.

Arcos, Carlos & Carlos Marchán. 1978. "Guaytacama y Cusubamba: Dos modalidades de desarrollo de la agricultura serrana", **Revista Ciencias Sociales**, Vol. 2, N° 5:13-51.

*Arrighi, Giovanni. 1973. "Labour Supplies in Historical Perspective: A Study of the Proletarianization of the African Peasantry in Rhodesia", G. Arrighi and J.S. Saul (eds.), **Essays in the Political Economy of Africa**, New York: MRP.

Banaji, J. 1976. "Chayanov, Kautsky, Lenin: Considerations towards a Synthesis", **Economic and Political Weekly**, October 2.

Banco Central (Ecuador). 1964. *La industria textil ecuatoriana*, Quito.

Barril, Alex. 1980. "Desarrollo tecnológico, producción agropecuaria y relaciones de producción en la sierra ecuatoriana, FLACSO-CEPLAES 1980:207-248.

Barsky, Osvaldo. 1978. "Iniciativa terrateniente en el pasaje de hacienda a empresa capitalista: el caso de la Sierra ecuatoriana (1959-1964)", tesis CLACSO-PUCE, Quito.

Barsky, Osvaldo. 1978a. "Iniciativa terrateniente en la reestructuración de las relaciones sociales en la Sierra ecuatoriana: 1959-1964, *Revista Ciencias Sociales*, Vol. 2, N° 5.

Barsky, Osvaldo. n.d. "Ideologías terratenientes en los procesos de modernización de la Sierra ecuatoriana", M. Murmis, J. Bengoa, O. Barsky, n.d., *Terratenientes y desarrollo capitalista en el agro*, Quito: CEPLAES.

Bartra, Roger. 1974 *Estructura agraria y clases sociales en Mexico*, Mexico: Era.

*Beals, Ralph L. 1966. *Community in Transition: Nayon - Ecuador*, Los Angeles: UCLA.

Bernstein, Henry. 1979. "African Peasantries: A Theoretical Framework", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 6, N° 4.

Borja, Luis Felipe. 1923. *El indio ecuatoriano en la sierra*, Quito: Prensa Católica.

Bottomly, Anthony, 1965. "The Fate of the Artisan in Developing Economies", *Social and Economic Studies*, Vol.14:194-203.

Bradby, Barbara. 1975. "The Destruction of Natural Economy", *Economy and Society*, Vol. 4, N° 2.

Braun, Rudolf. 1960. *Industrialisierung und Volksleben. Die Veraenderungen der Lebensformen in einem laendlichen Industriegebiet vor 1800 (Zuercher Oberland)*, Erlensbach.

Brunken, U. 1977. *Die Bedeutung von nichtstaatlichen Trägern fuer die soialoekonomische Entwicklung - dargestellt am Beispiel des Hochlandes von Ecuador*, Berlin: Duncker & Humblot.

Brush, Stephen B. 1977. *Mountain, Field, and Family: The Economy and Human Ecology of an Andean Valley*, University of Pennsylvania Press.

Bücher, Karl. 1893. *Die Entstehung der Volkswirtschaft*, Tuebingen.

Bücher, Karl 1927. "Gewerue", *Handwoerterbuch der Sozialwissenschaften*, Band 4:966-999, 4. Auflage, Jena.

Buitrón Aníbal. 1947. "Situación económica y social del Indio Otavaleño", *América Indígena*, Vol.7:45-67.

Buitrón, Aníbal. 1952. "New Looms", *Américas*, Vol. 4, N° 5.

Buitrón, Aníbal. 1956. "La tecnificación de la industria textil manual de los Indios del Ecuador", *Estudios antropológicos publicados en homenaje al Dr. Manuel Gamino*, México.

Buitrón, Aníbal. 1964. *Taita Imbabura*, La Paz.

Buitrón, Aníbal and John Collier. 1949. *The Awakening*

Valley, University of Chicago Press.

Buitrón, Aníbal and Barbara Salisbury Buitrón. 1945. "Indios, blancos y mestizos en Otavalo, Ecuador", *Acta Americana*, Vol.3:190-216.

Burbach, R. and P. Flynn. 1980. *Agribusiness in the Americas*, New York: Monthly Review Press.

Buttel, F.H. and H. Newby (eds.). 1980. *The Rural Sociology of Advanced Societies: Critical Perspectives*, London: Croom Helm Ltd.

Casagrande, Joseph B. 1976. "Estrategias para sobrevivir: los indígenas de la sierra del Ecuador", *América Indígena*, Vol.36:95-113.

CENAPIA. 1977. "Estudio preliminar e informativo sobre la artesanía en el Ecuador" (por M. Schmidt), Quito (mimeo.).

CENDES. 1971. "Análisis sectorial, la industria textil del Ecuador" (por M. Juillerat), Quito (mimeo.).

CEPAL. 1965. *La industria textil en América Latina*, Vol. 9: "Ecuador", Santiago: CEPAL.

CEPLAES-PREALC. 1980. "Migración laboral en el area de influencia de Quito", (documento de trabajo preparado por Alvaro Sáenz y Amalia Mauro), Santiago: PREALC (mimeo.).

* Chayanov, A.V. 1966. *On the Theory of Peasant Economy* (edited by D. Thorner, B. Kerblay and R.E.F. Smith), Homewood, Ill.: American Economic Association.

CIDA. 1965. *Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola: Ecuador*, Washington: OEA.

CONADE-ILDIS. 1980. *La situación actual de la pequeña industria en el Ecuador (1965-1979)*, Quito: CONADE.

Cook, Scott. 1976. "Value, Price, and Simple Commodity Production: The Case of the Zapotec Stoneworkers", *The Journal of Peasant Studies*, Vol.3, N° 4.

Cook, Scott and M. Diskin (eds.). 1976. *Markets in Oaxaca*, Austin.

Cooper, Jed Arthur. 1965. *The School in Otavalo indian Society*, Tucson: Panguitch Publications.

Cosse, Gustavo. 1980. "Reflexiones acerca del Estado, el proceso político y la política agraria en el caso ecuatoriano", FLACSO-CEPLAES 1980.

Cosse, Gustavo & César Verduga. 1977. "Políticas estatales para el sector agrario", FLACSO, Documento N° 3.

*Crisenoy, Chantal de. 1979. "Capitalism and Agriculture", *Economy and Society*, Vol.8, N°1.

Cullen, L.M. 1972. *An Economic History of Ireland since 1660*, London.

Davies, R.W. 1980. *The Socialist Offensive: The Collectivization of Soviet Agriculture 1929-1930*, Macmillan.

Davis, John E. 1980. "Capitalist Agricultural Development and the Exploitation of the Propertied Laborer", Buttell & Newby (eds.) 1980.

Durston, John. 1976. *La organización social de los mercados campesinos en el centro de Michoacan, México*: SEP-INI.

Durston, John. 1980. "La inserción social del campesinado latinoamericano en el crecimiento económico" (mimeo.), CEPAL.

Ebersole, Robert P. 1968. *La artesanía del sur del Perú, México*: Instituto Indigenista Interamericano.

ECLA. 1951. *Labour productivity of the Cotton Textile Industry in Five Latin American Countries*, (E/CN. 12/219).

ECLA. 1966. *Economics of Scale in the Cotton Spinning and Weaving Industry*, (E/CN.12/748).

*Engels, F. 1976. *The Peasant Question in France and Germany*, Moscow: Progress.

Ennew, Judith, Paul Hirst, and Keith Tribe. 1977. "Peasantry as an Economic Category", *The Journal of Peasant Studies*, Vol.4, N° 4:295-322.

Erasmus, Charles. 1955. *Reciprocal Labour: A Study of its Occurrence and Disappearance among Farming Peoples in Latin America*, Ph.D. Thesis, University of California.

Erasmus, Charles. 1956. "The Occurrence and Disappearance of Reciprocal Farm Labour in Latin America" (D.B. Heath and R.N. Adams (eds.)), *Contemporary Cultures and Societies of Latin America*, New York: Random House, 1965.

Etzeferdon, Constance. 1940. "Market Day at Otavalo, Ecuador" *El Palacio*, Vol.47, N° 8.

*Feder, Ernest. 1977. **Strawberry Imperialism. An Inquiry into the Mechanisms of Dependency in Mexican Agriculture**, The Hague: Institute of Social Studies.

Feder, Ernest. 1980. "The New Agrarian and Agricultural Change Trends in Latin America", D.A. Preston (ed.) 1980.

FLACSO-CEPLAES. 1980. **Ecuador: Cambios en el agro serrano**, Quito.

FONAPRE-BID. 1976. **Investigación social para la determinación del proyecto de desarrollo integral de las áreas rurales de Otavalo**, (por B. Cardoso, G. Gallegos, G. Landazuri, V.H. Latorre y L. Pinto), Quito (mimeo.).

Foster-Carter, Aidan. 1978. "The Modes of Production Controversy", *New Left Review*, N° 107:47-77.

*Frank, Andre Gunder. 1969. **Capitalism and Underdevelopment in Latin America**, New York: Monthly Review Press.

Freile Granizo, Juan. 1980. **Resumenes de actas Republicanas, Cabildo de Otavalo, siglo XIX** (2 tomos), Otavalo: Instituto Otavaleño de Antropología, Colección Pendoneros Nos. 24/25.

Friedmann, Harriet. 1978. "Simple Commodity Production and Wage Labour in the American Plains", *The Journal of Peasant Studies*, Vol.6, N° 1.

Friedmann, Harriet. 1980. "Household Production and the National Economy: Concepts for the Analysis of Agrarian Social Formations", *The Journal of Peasant Studies*, Vol.7, N° 2:158-184.

Froebel, Folker, Juerger Heinrichs and Otto Kreye 1977. *Die neue internationale Arbeitsteilung*, Reinbek: Rowohlt.

García Ortíz, Humberto. 1935. *Breve exposición de los resultados obtenidos en la investigación sociológica de algunas parcialidades indígenas de la Provincia de Imbabura*, Quito: Universidad Central.

Gehlbach, Roger D. 1964. "Cottage Weaving in an Ecuadorean Village", unpublished research paper sponsored by the Columbia — Cornell — Harvard — Illinois Field Study Program.

Gladhart, Peter and Emily Winter Gladhart. 1981. "Northern Ecuador's Sweater Industry; Rural Women's Contribution to Economic Development", (mimeo.), Michigan State University, Office of Women in International Development, East Lansing, Michigan.

González Suárez, F. 1890-1903. *Historia general de la República del Ecuador*, (8 tomos), Quito.

Gosselman, Carl August. 1962. *Informes sobre los estados sudamericanos en los años de 1837 y 1838*, Estocolmo: Escuela de Ciencias Económicas.

Griffin, Keith. 1974. *The Political Economy of Agrarian Change*, London: Macmillan.

Griffin, Keith. 1976. "Systems of Labour Control and Rural Poverty in Ecuador", K. Griffin, *Land Concentration and Rural Poverty*, London: Macmillan.

Guerrero, Andres. 1977. "La hacienda precapitalista y la clase terrateniente en América Latina y su inserción en el modo

de producción capitalista: el caso ecuatoriano", **Anuario Indigenista**, Vol.37:65-130.

Guerrero, Andres. 1978. "Renta diferencial y vías de disolución de la hacienda precapitalista en el Ecuador", **Revista Ciencias Sociales**, Vol.2, N° 5:52-73.

Hagen, Victor, von. 1940. **Ecuador, the unknown**, New York: Oxford U.P.

*Harrison, Mark. 1975. "Chayanov and the Economics of the Russian Peasantry", **The Journal of Peasant Studies**, Vol.2 N° 4:389-417.

Harrison, Mark. 1976. "Resource Allocation and Agrarian Class Formation", **The Journal of Peasant Studies**, Vol. 4, N° 2:127-161.

Harrison, Mark. 1977. "The Peasant Mode of Production in the Work of A.V. Chayanov", **The Journal of Peasant Studies**, Vol. 4, N° 4:323-336.

Hariss, Richard L. 1978. "Marxism and the Agrarian Question in Latin America", **Latin American Perspectives**, Vol. 5, N° 4.

Hassaurek, Friedrich. 1867. **Four Years among Spanish Americans**, New York: Hurd.

Herrera, Amable Augustin. 1909. **Monografía de Otavalo**, Quito.

*Hilton, R. (ed.). 1976. **The Transition from Feudalism to Capitalism**, London: NLB.

Hünt, Diane. 1979. "Chayanov's Model of Peasant Resource Allocation", *The Journal of Peasant Studies*, Vol.6, N° 3.

Hurtado, Osvaldo & Joachim Herudek. 1974. *La organización popular en el Ecuador*, Quito: INEDES.

IEAG (Instituto Ecuatoriano de Antropología y Geografía). 1953. *Ilumán, una comunidad indígena aculturada*, Quito: Instituto Nacional de Previsión.

Iglesias, Enrique V. 1978. "The Ambivalence of Latin American Agriculture", *CEPAL Review*, N° 2:7-18.

ILO. 1968. *The Effects of Structural and Technological Changes on Labour Problems in the Textile Industry*, Geneva: ILO.

INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, Quito-Ecuador).

Censo Agropecuario 1950

Censo Agropecuario 1874

Censo de Población 1950

Censo de Población y Vivienda 1962

Censo de Población y Vivienda 1974

Encuesta de Manufactura y Minería 1976

I.O.A. (Instituto Otavaleño de Antropología, Otavalo, Ecuador). 1974/75. Unprocessed survey data on peasant crafts, unpublished, archives I.O.A.

Jaramillo. 1953. *Participación de Otavalo en la Guerra de Independencia*, Otavalo: Editorial Cultura.

Jaramillo, Byron. 1970. **Tenencia de la tierra en las comunas legalmente constituidas**, Otavalo: I.O.A.

Jaramillo, Pio. 1936. **El indio ecuatoriano**, Quito: I.O.A.

Jiménez de la Espada, Marcos (ed.). 1965. **Relaciones geográficas de Indias** (varios tomos), Madrid: Biblioteca de los autores españoles.

* Juan, Jorge y Antonio de Ulloa. 1752. **Voyage Historique de l'Amérique Meridionale**, Vol. I, Amsterdam.

* Juan, Jorge y Antonio de Ulloa. 1918. **Noticias secretas de América**, (2 Vols.), Madrid: Ed. América.

Juan, Jorge and Antonio de Ulloa. 1978. **Discourse and Political Reflections of the Kingdoms of Peru**, ed. by John J. TePaske, University of Oklahoma Press.

JUNAPLA (Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica, Quito, Ecuador). 1956. **Azuay y Canar: desarrollo económico, situación agraria y forestal**, Quito: Casa de la Cultura Ecuatoriana.

JUNAPLA. 1961. "Análisis de los datos estadísticos elaborados sobre la artesanía ecuatoriana" (mimeo.).

JUNAPLA. 1963. **Plan general de desarrollo económico y social**, Quito: JUNAPLA.

JUNAPLA. 1969. "Programa de artesanía y pequeñas industrias, 1969-1973" (mimeo.).

JUNAPLA. 1979a. **Estrategia de desarrollo (manufactura)**, Quito: JUNAPLA.

JUNAPLA. s.f. "Programa de desarrollo de la artesanía y de la pequeña industria, 1973-1977", (mimeo).

Kahn, Joel S. 1980. **Minangkabau Social Formations. Indonesian Peasant and the World-Economy**, Cambridge University Press.

Kautsky, Karl. 1899. **Die Agrarfrage**, Stuttgart: Dietz Verlag.

Kautsky, Karl. 1974. **La cuestión agraria**, México: Siglo XXI.

Kay, Geoffrey. 1979. **The Economic Theory of the Working Class**, London: Macmillan.

Klein, Emilio. 1979. "Empleo en economías campesinas de América Latina", **Estudios Rurales latinoamericanos**, Vol. 1, N° 3.

*Kula, W. 1976. **An Economic Theory of the Feudal System**, London: NLB.

Landazuri Soto, Alberto. 1959. **El regimen indígena laboral en la Real Audiencia de Quito**, Madrid.

Lauer, Mirko. 1978. "Artesanía y capitalismo en Perú"; **Comercio Exterior**, Vol. 28, N° 8.

LeBrun, O. and C. Gerry. 1975. "Petty Producers and Capitalism", **Review of African Political Economy**, N° 3.

*Lenin, V.I. 1899. **The Development of Capitalism in Russia**, Moscow: Progress Publishers (1967).

*Lenin, V.I. C.W. **Collected Works**, Moscow: Progress Publishers.

Levine, David. 1977. **Family Formation in an Age of Nascent Capitalism**, New York: Academic Press.

Lipton, M. 1968. "The Theory of the Optimizing Peasant", **Journal of Development Studies**, Vol. 4:327-351.

Littlefield, Alice, 1979. "The Expansion of Capitalist Relations of Production in Mexican Crafts", **The Journal of Peasant Studies**, Vol. 6, N° 4.

Littlejohn, Gary. 1977. "Peasant Economy and Society", Barry Hindess (ed.), **Sociological Theories of the Economy**, London.

Long, Norman and Brian Roberts (eds.). 1978. **Peasant Cooperation and Capitalist Expansion in Central Peru**, Austin: University of Texas Press.

*Luxemburg, Rosa. 1951. **The Accumulation of Capital**, New York: Monthly Review Press.

Macfarlane, Alan. 1978. **The Origins of English Individualism**, Oxford: Basil Blackwell.

MAG – ORSTOM. Diagnóstico socio-económico del medio rural ecuatoriano (varios tomos publicados en los años 1977–80), Quito: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Maldonado, Carlos. 1978. **Contribución al estudio del artesanado**, (mimeo). Cuenca.

Mann, S.A. and J.M. Dickinson. 1978. "Obstacles to the Development of a Capitalist Agriculture", **The Journal of Peasant Studies**, Vol. 5, N° 4.

Martínez, Luciano. 1977. "Notas de discusión sobre el problema agrario", *Economía* (Quito), N° 68.

Martínez, Luciano. 1980. *La descomposición del campesinado en la sierra ecuatoriana*, Quito: Ed. Conejo.

*Marx, Karl. 1950. "The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte", Karl Marx and Friedrich Engels, *Selected Works*, Vol. I, London.

*Marx, Karl. *Capital*, 3 Volumes, Moscow: Progress Publishers.

*Marx, Karl. "Results of the Immediate Process of Production", A. Dragstedt (ed.), *Value: Studies by Karl Marx*, London: New Park Publishers. (Also published as appendix to *Capital*, Vol. I, of the Penguin Edition 1976).

Mayer, Enrique and G. Albery (eds.). 1974. *Reciprocidad e intercambio en los Andes peruanos*, Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

*Meier, Peter and Edgar Pita. 1980. "The Socio-economic Condition of the Labour Force in the Ecuadorean Manufacturing Sector", (unpublished manuscript).

*Meillassoux, Claude. 1975. *Femmes, greniers et capitaux*, Paris: Maspero.

Metraux, Alfred. 1975. *Los Inkas*, Buenos Aires.

Millar, J.R. 1970. "A Reformulation of A.V. Chayanov's Theory of the Peasant Economy", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 18:219-229.

Mollard, A. 1977. **Paysans exploités. Essay sur la question paysanne**, Grenoble: Presses Universitaires.

Montúfar y Frasco, Juan Pio de. 1754. "Razón sobre el Estado de la Jurisdicción de Quito", Librería de Victoriano Suárez (ed.), **Tres tratos de América Latina**, Madrid 1894.

Moreano, G.E. 1952. "La nueva fábrica de San Pedro" "Otavalo", *Revista de la Asociación Estudiantil Otavaleña*, Julio de 1952.

Moreno, Segundo E. 1977. **Sublevaciones indígenas en la Audiencia de Quito**, Quito: PUCE.

Morishima, M. and G. Catephores. 1975. "Is there an 'Historical Transformation Problem'?", *The Economic Journal*, Vol.85:309-328.

Munting, R. 1976. "Outside Earnings in the Russian Peasant Farm: The Case of Tula Province 1900-1917", *The Journal of Peasant Studies*, Vol.3, N° 4.

*Muratorio, Ricardo. 1980. "Documento de trabajo sobre la artesanía en la sierra ecuatoriana" (m.s.).

*Murmis, Miguel. 1979. "Agrarian Reform under Landowner Initiative: The Case of the Ecuadorean Highlands", Paper prepared for the MOA — UNICEF — ENDA Conference, Bangladesh, March 7-16.

Murmis, Miguel. 1980. "El agro serrano y la vía prusiana de desarrollo capitalista", FLACSO-CEPLAES 1980.

Murmis, Miguel. 1980a. **Tipología de pequeños productores campesinos**, (Documento PROTAAL N° 55), San José: IICA.

Murphy, Robert and Julian Steward. 1956. "Tappers and Trappers: Parallel Processes in Acculturation", *Economic Development and Cultural Change*, Vol.4:335-355.

*Murra, John. 1944. "The Historic Tribes of Ecuador", Julian H. Steward (ed.), *Handbook of South American Indians*, Vol.2:785-821, New York 1965.

Murra, John. 1962. "Cloth and its Functions in the Inca State", *American Anthropologist*, Vol.64:710-728.

Murra, John. 1975. *Formaciones económicas y políticas en el mundo andino*, Lima.

NACLA. 1977. "The Apparel Industry Moves South", *NACLA's Latin America Report*, Vol.11.

Novelo, Victoria. 1976. *Artesanías y capitalismo en México*, México: SEP-INAH.

Oberem, Udo. 1978. "Contribución a la historia del trabajador rural de América Latina: 'Conciertos' y 'huasipungueros' en Ecuador", *Sarance* (Otavalo), N° 6:49-78.

Oberem, Udo 1980. *Los Quijos*, Otavalo: Instituto Otavaleño de Antropología (Colección Pendoneros 16).

Orlove, Benjamin S. 1974. "Urban and Rural Artisans in Southern Peru", *International Journal of Comparative Sociology*, Vol.15, N° 2/3.

Orlove, Benjamin S. 1977. "Inequality among Peasants: The Forms and Uses of Reciprocal Exchange in Andean Peru", R. Halperin and J. Dow (eds.), *Peasant Livelihood*, New York: St. Martin's Press.

Orlove, Benjamin S. 1977a. *Alpacas, Sheep and Men*, New York: Academic Press.

Pachano, Simon. 1980 "Capitalización de campesinos: organización y estrategias", FLACSO-CEPLAES 1980:465-499.

Pack, H. 1975. "The Choice of Technique in Textile Industry", A.K. Sen (ed.), *Technology and Employment in Industry*, Geneva: ILO.

Parsons, Elsie W. 1945. *Peguche. Cantón of Otavalo, Province of Imbabura, Ecuador. A Study of Andean Indians*, Chicago: University of Chicago Press.

Patnaik, Utsa. 1979. "Neo-populism and Marxism: The Chayanovian View of the Agrarian Question and its Fundamental Fallacy", *The Journal of Peasant Studies*, Vol.6, N° 4.

Pearse, Andrew. 1975. *The Latin American Peasant*, London: Frank Cass.

Peek, Peter. 1978. "Agrarian Change and Rural Emigration in Latin America", ILO/WEP Working Paper (mimeo.).

Peek, Peter. 1980. "Agrarian Change and Labour Migration in the Sierra of Ecuador", *International Labour Review*, Vol.119, N°5:609-621.

Pérez, Aquiles. 1947. *Las mitas en la Real Audiencia de Quito*, Quito.

Phelan, John Leddy. 1967. *The kingdom of Quito in the Seventeenth Century*. Madison.

Plaza, Fernando. 1976. *La incursión Inca en el septentrión*

andino ecuatoriano, Otavalo: Instituto Otavaleño de Antropología.

Ponce de León, Sancho de Paz. 1582. "Relación y descripción de los pueblos del Partido de Otavalo — 1582", M. Jiménez de la Espada (ed.), *Relaciones geográficas de Indias*, Vol. 3: 105-120, Madrid 1965.

Post, K.W.J. 1972. "'Peasantization' and Rural Political Movements in West Africa", *European Journal of Sociology*, Vol.13, N° 2.

PREALC. 1976. *Situación y perspectivas del empleo en el Ecuador*, Santiago: PREALC.

Preston, David A. 1963. "Weavers and Butchers: A Note on the Otavalo Indians of Ecuador", *Man*, Vol.63, N° 175/76:146-148.

Preston, David A. (ed.). 1980. *Environment, Society, and Rural Change in Latin America*, John Wiley & Sons.

Proaño, Fabían. 1978. *Ecuador: Dinámica del sector agrario*, Quito: JUNAPLA.

PROTAAL-FLACSO. 1980. *El proceso de transformación de la producción lechera serrana y el aparato de generación — transferencia en Ecuador*, Quito: FLACSO.

*Rey, P. — P. 1973. *Les alliances de classes*, Paris: Maspero.

Reyes, Oscar Efrén. 1938. *Breve historia general del Ecuador*, Quito: Universidad Central.

Roberts, Brian. 1978. "The Bases of Industrial Cooperation

in Huancayo", Norman Long and Brian Roberts (ed.), *Peasant Cooperation and Capitalist Expansion in Central Peru*, Austin: University of Texas Press.

Rubio Orbe, Alfredo. 1954. *Legislación indigenista del Ecuador*, México: Instituto Indigenista Interamericano.

Rubio Orbe, Gonzalo. 1956. *Punyaró. Estudio de antropología social y cultural de una comunidad indígena y mestiza*, Quito: Casa de la Cultura Ecuatoriana.

Rusque, Juan. 1979. "The Development of Capitalism in Latin American Agriculture: Some Thoughts Concerning Rural Employment", *Labour, Capital and Society*, Vol.12, N° 1:147-165.

Saad, Pedro. 1968. *Los artesanos del Ecuador y la lucha por el mejoramiento de su situación*, Guayaquil.

Sáenz, Alvaro. 1980. "Expulsión de fuerza de trabajo agrícola y migración diferencial", FLACSO-CEPLAES 1980:11-17.

Sáenz, Moises. 1933. *Sobre el indio ecuatoriano y su incorporación al medio nacional*, México: Publicaciones de la Secretaría de Educación Pública.

*Sahlins, Marshall. 1972. *Stone Age Economics*, Chicago: Aldine.

Salamea, Lucia. 1980. "La transformación de la hacienda y los cambios en la condición campesina", FLACSO-CEPLAES 1980:249-300.

Salinas, Raul. 1954. "Manual Arts in Ecuador", *América Indígena*, Vol.14:315-326.

Salomon, Frank. 1973. "Weavers of Otavalo", Daniel R. Gross (ed.), *Peoples and Cultures of Native South America*, Garden City: Doubleday.

* Salomon, Frank. 1978. *Ethnic Lords of Quito in the Age of the Incas: The Political Economy of North-Andean Chiefdoms*, Ph.D. thesis, Cornell University.

Salomon, Frank. 1978a. "Systemes politiques verticaux aux marches de l'empire Inca", *Annales*, Vol.33, N° 5/6.

Salomón, Frank. 1980. *Los señores étnicos de Quito en la época de los Incas*, Colección Pendoneros N° 10, Otavalo: I.O.A.

Saunders, J.V.D. 1961. "Man — Land Relations in Ecuador", *Rural Sociology*, Vol. 26:57-69.

* Schejtman, Alexander. 1980. "The Peasant Economy: Internal Logic, Articulation and Persistence", *CEPAL Review*, N° 11:115-134.

Schottelius, W. 1935/36. "Die gruendung Quitos: Planung und Aufbau einer spanischen Kolonialstadt", *Ibero Amerikanisches Archiv* (Berlin), Vols. 9-10.

* Schultz, T.W. *Transforming Traditional Agriculture*, New Haven: Yale University Press.

Scott, C.D. 1976. "Peasants, Proletarianization and the Articulation of Modes of Production: The Case of the Sugarcane Cutters in Northern Peru 1940-69", *The Journal of Peasant Studies*, Vol.3, N° 3:321-342.

Sen, A.K. 1966. "Peasants and Dualism (with or without

Surplus Labour", *Journal of Political Economy*, Vol.74.

Servolin, Claude. 1972. "L'absorption de l'agriculture dans le mode de production capitaliste", Y. Tavernier; M. Gervais; and C. Servolin (eds.), *L'univers politique des paysans dans la France contemporaine*, Paris: A. Colin.

Shanin, Teodor. 1972. *The Awkward Class*, London: Oxford University Press.

*Smith, Adam. 1822. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 3 Vols., (first edition printed in 1775), London.

Sorokin, P.A. et al. (eds.). 1931 *A Systematic Source Book in Rural Sociology*, 3 Vols., University of Minnesota Press.

SRI (Stanford Research Institute). 1963. *The Artisan Community in Ecuador's Modernizing Economy*, (mimeo.), Menlo Park: SRI.

Stevenson, William Bennett. 1825. *A Historical and Descriptive Narrative of Twenty Years' Residence in South America*, London: Hurst, Robinson and Co.

Svalastoga, K. 1965. *Social Differentiation*, New York: Van Rees Press.

Tepicht, J. 1973. *Marxism et agriculture: Le paysan polonais*, Paris: A. Colon.

Thorner, D. 1962. "Peasant Economy as a Category in Economic History", *Deuxieme Conference Internationale d'Histoire Economique*, reprinted in T. Shanin (ed.), *Peasants and Peasant Societies*, Penguin Books 1971.

Tokman, Victor. 1975. *Distribución de ingreso, tecnología y empleo*, Santiago: ILPES/CEPAL.

Tyrer, Robson Brines. 1976. *The Demographic and Economic History of the Audiencia of Quito: Indian Population and the Textile Industry 1600-1800*, Ph.D. thesis, University of California, Berkeley.

Vargas, José María. 1957. *La economía política del Ecuador durante la Colonia*, Quito: Editorial Universitaria.

Velasco, Fernando. 1979. *Reforma agraria y movimiento campesino indígena en la sierra*, Quito: Ed. Conejo.

Villavicencio, Gladys. 1973. *Relaciones interétnicas en Otavalo, Ecuador, México*: Instituto Indigenista Interamericano.

Walter, Lynn E. 1977. *Interaction and Organization in an Ecuadorean Indian Highland Community*, Ph.D. thesis, University of Wisconsin — Madison.

Warman, Arturo. 1972. *Los campesinos, hijos predilectos del regimen*, México: Editorial Nuestro Tiempo.

Warren, Bill. 1980. *Imperialism. Pioneer of Capitalism*. London: NLB.

Weinstock, Stephen. 1973. *The Adaptation of Otavalo Indians to Urban and Industrial Life in Quito*, Ph.D. tesis, Cornell University.

Whitten, Norman. 1976. *Sacha Runa*, Illinois University Press.

*Wolf, Eric R. 1955. "Types of Latin American Peasantry: A

Preliminary Discussion'', *American Anthropologist*, Vol.57, N° 3:452-471.

Wolf, Eric R. 1956. "Aspects of Group Relations in a Complex Society'', *American Anthropologist*, Vol.58, N° 6:1065-1078.

Wolf, Eric R. 1957. "Closed Corporate Peasant Communities in Mesoamerica and Central Java'', *Southwestern Journal of Anthropology*, Vol.13, N° 1:1-18.

*Wolf, Eric R. 1966. *Peasants*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Wolpe, H. 1972. "Capitalism and Cheap Labour Power in South Africa'', *Economy and Society*, Vol.1, N° 2.

Zamosc, León. 1979. "Notas teóricas sobre la subordinación de la producción mercantil al capital'', *Estudios Rurales Latinoamericanos*, Vol.2, N° 3:296-305.

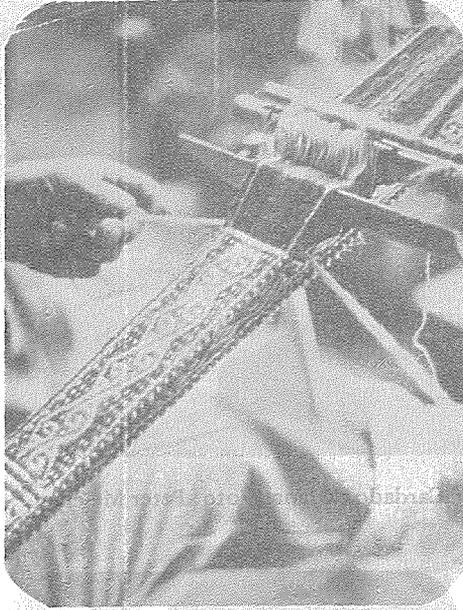
Zumarraga, M. 1949. *Monografía del Cantón Antonio Ante*, Atuntaqui.



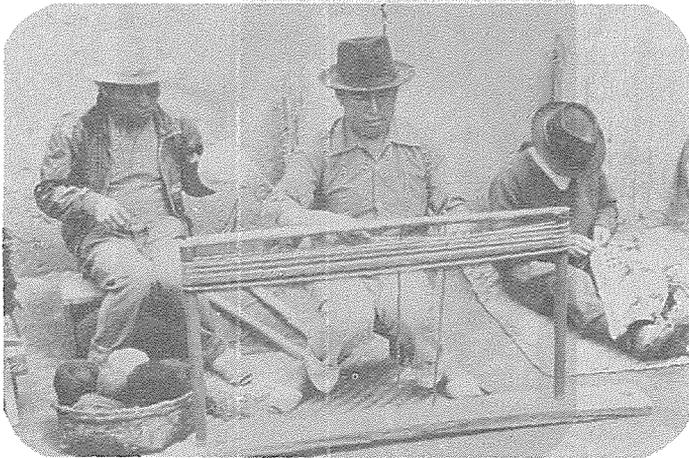
Cardado de lana (Foto: Peter Meier)



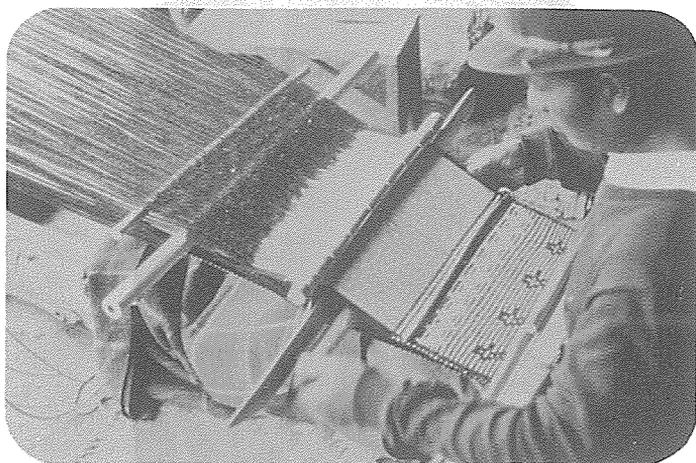
Bordado de camisa (Foto: Hernán Jaramillo IOA.)



Tejido de faja (Foto: Hernán Jaramillo IOA.)



Urdido para telar de cintura (Foto: Hernán Jaramillo IOA.)



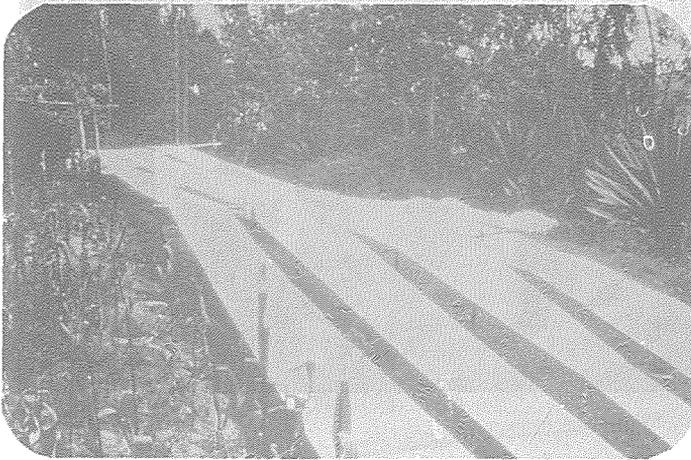
Tejido en telar de cintura (Foto: Hernán Jaramillo IOA.)



Hilado de lana en el torno (Foto: Peter Meier)



Hilado de lana con huso de sigse (Foto: Hernán Jaramillo IOA.)



Blanqueado de lienzo en la comunidad de San Juan (Foto: Peter Meier)



Tejido en telar de cintura (Foto: Hernán Jaramillo IOA.)



Urdido para el telar de cintura (Foto: Hernán Jaramillo IOA.)

COLECCION PENDONEROS

El Banco Central del Ecuador presenta los resultados de los estudios y trabajos realizados por investigadores del Instituto Otavaleño de Antropología y algunos estudios escritos en el exterior, hasta la fecha de difícil consulta.

Comprende las áreas de Arqueología, Antropología, Artesanías populares, Historia circunscritas a la región norte del país.

Glosario arqueológico

José Echeverría A.

El proceso evolutivo en las sociedades complejas

y la ocupación del Período Tardío Cara en los Andes septentrionales

John Stephen Athens

Cochasquí. Estudios arqueológicos I

Ubo Oberem

Cochasquí. Estudios arqueológicos II

Udo Oberem

Cochasquí. Estudios arqueológicos III

Udo Oberem

Los Incas en el Ecuador I

Albert Meyers

7

Los Incas en el Ecuador II

Albert Meyers

8

Area septentrional andina norte: Arqueología y Etnohistoria

José Echeverría A.

Ma. Victoria Uribe

9

**La Arqueoastronomía en las investigaciones de las
culturas andinas**

Mariusz S. Ziolkowski

Robert M. Sadowski

10

Los señores étnicos de Quito en la época de los Incas

Frank Salomon

11

**Demografía y asentamientos indígenas en la sierra norte del Ecuador
en el siglo XVI. Estudio etnohistórico de las fuentes tempranas I**

Horacio Larrain B.

12

**Demografía y asentamientos indígenas en la sierra norte del Ecuador
en el siglo XVI. Estudio etnohistórico de las fuentes tempranas II**

Horacio Larrain B.

13

Los curacazgos pastos prehispánicos: agricultura y comercio, siglo XVI

Cristóbal Landázuri

14

Cronistas de raigambre indígena I

Horacio Larrain B.

15

Cronistas de raigambre indígena II

Horacio Larrain B.

16

**Los Quijos. Historia de la transculturación
de un grupo indígena en el oriente ecuatoriano**

Udo Oberem

17

Numeraciones del Repartimiento de Otavalo I
Juan Freile-Granizo

18

Numeraciones del Repartimiento de Otavalo II
Juan Freile-Granizo

19 A

Numeraciones del Repartimiento de Otavalo III
Juan Freile-Granizo

19 B

Numeraciones del Repartimiento de Otavalo IV
Juan Freile-Granizo

20

Contribución a la Etnohistoria ecuatoriana I
Udo Oberem

Segundo Moreno Y.

21

Contribución a la Etnohistoria ecuatoriana II
Udo Oberem

Segundo Moreno Y.

22

La vida de Otavalo en el siglo XVIII

Iveline Lebret

23

Tierras, indios y mercaderes en la Audiencia de Quito
Christiana Borchart de Moreno

24

**Resúmenes de Actas Republicanas del Cabildo
de Otavalo en el siglo XIX I**

Juan Freile-Granizo

25A

**Resúmenes de Actas Republicanas del Cabildo
de Otavalo en el siglo XIX II**

Juan Freile-Granizo

26

Los Tributos Vacos del Repartimiento de Carangue, 1570

Juan Freile-Granizo

27

Comunidad indígena y artesanías en Otavalo
Patricio Guerra G.

28

Guamote. Campesinos y comunas
Diego Iturralde

29

Campesinos y haciendas de la sierra norte
Diego Iturralde

30

Campesinos y haciendas de la sierra norte.
La transformación del campesinado y la comunidad
Cristina Farga
José Almeida

31

Economía campesina y transferencias de excedentes:
un caso de la sierra ecuatoriana
Francisco Gangotena

32

Transformaciones culturales y etnicidad en el Ecuador contemporáneo
Norman Whitten Jr.

33

La medicina tradicional ecuatoriana
Silvia Arguello M.
Ricardo Sanhueza A.

34

Los negros serranos: racismo y estratificación en la sierra ecuatoriana
Ronald Lee Stutzman

35

Estrategias de comercialización y racionalidad económica
en los mercados y ferias de Ambato
Luz del Alba Moya

36

Estructura social y poder en Manta. Occidente ecuatoriano
Marcelo Naranjo

37

Diagnóstico socio-económico de la provincia de Esmeraldas
Marco Jaramillo

38

Diagnóstico socio-económico de la provincia de Esmeraldas II

Marco Jaramillo

39

Diagnóstico socio-económico de la provincia de Esmeraldas III

Marco Jaramillo

40

Simbolismo y ritual en el Ecuador andino.

El quichua en el español de Quito

Ruth Moya

41

Temas y cultura quichua en el Ecuador

Ileana Almeida

42

Léxico y simbolismo en Juan Montalvo.

(Ensayo de interpretación lexicológica y semiológica
de Las Catilinarias)

Juan Valdano

43

Literatura popular afro-ecuatoriana

Carlos Alberto Coba

44

Literatura oral tradicional del norte del Ecuador

Carlos Alberto Coba

45

Artesanos campesinos: desarrollo socio-económico
y proceso de trabajo en la artesanía textil de Otavalo

Peter Meier

46

Instrumentos musicales populares registrados en el Ecuador I

Carlos Alberto Coba

47

Instrumentos musicales populares registrados en el Ecuador II

Carlos Alberto Coba

48

Inventario de diseños en tejidos indígenas de
la provincia de Imbabura I

Hernán Jaramillo C.

Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura II
Hernán Jaramillo C.

1

Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura III
Hernán Jaramillo C.

1. Tejidos de algodón y lana de las provincias de Imbabura, * y de las provincias de...

Indices de la colección

**

Bibliografía de la colección

1. Jaramillo C. H. (1978). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura I*. Quito: Editorial Abya-Yala.

2. Jaramillo C. H. (1979). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura II*. Quito: Editorial Abya-Yala.

3. Jaramillo C. H. (1980). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura III*. Quito: Editorial Abya-Yala.

4. Jaramillo C. H. (1981). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura IV*. Quito: Editorial Abya-Yala.

5. Jaramillo C. H. (1982). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura V*. Quito: Editorial Abya-Yala.

6. Jaramillo C. H. (1983). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura VI*. Quito: Editorial Abya-Yala.

7. Jaramillo C. H. (1984). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura VII*. Quito: Editorial Abya-Yala.

8. Jaramillo C. H. (1985). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura VIII*. Quito: Editorial Abya-Yala.

9. Jaramillo C. H. (1986). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura IX*. Quito: Editorial Abya-Yala.

10. Jaramillo C. H. (1987). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura X*. Quito: Editorial Abya-Yala.

11. Jaramillo C. H. (1988). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura XI*. Quito: Editorial Abya-Yala.

12. Jaramillo C. H. (1989). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura XII*. Quito: Editorial Abya-Yala.

13. Jaramillo C. H. (1990). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura XIII*. Quito: Editorial Abya-Yala.

14. Jaramillo C. H. (1991). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura XIV*. Quito: Editorial Abya-Yala.

15. Jaramillo C. H. (1992). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura XV*. Quito: Editorial Abya-Yala.

16. Jaramillo C. H. (1993). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura XVI*. Quito: Editorial Abya-Yala.

17. Jaramillo C. H. (1994). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura XVII*. Quito: Editorial Abya-Yala.

18. Jaramillo C. H. (1995). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura XVIII*. Quito: Editorial Abya-Yala.

19. Jaramillo C. H. (1996). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura XIX*. Quito: Editorial Abya-Yala.

20. Jaramillo C. H. (1997). *Inventario de diseños en tejidos indígenas de la provincia de Imbabura XX*. Quito: Editorial Abya-Yala.