

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES

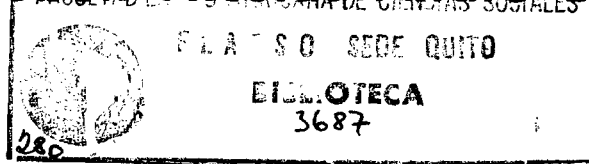
FLACSO

Movilidad Espacial de la Fuerza de Trabajo en el Valle Alto de Cochabamba: 1971-1978

¿Un proceso de semiproletarización por cambios producidos en las relaciones
de producción y reproducción de la fuerza de trabajo?

Tesis presentada para obtener el
Grado de Maestria en Desarrollo

Ruben Nicolás Alfaro Lazo



QUITO - ECUADOR

1981

I N D I C E

I.-	<u>CONSIDERACIONES GENERALES</u>	Pág.	1
	1.1. Introducción.....	"	1
	1.2. Hipótesis.....	"	5
II.-	<u>EL CONTEXTO DE LAS MIGRACIONES EN BOLIVIA: EL COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMIA Y DEL SECTOR AGROPECUARIO</u>	"	8
	2.1. Comportamiento del Producto Interno Bruto y el Sector Agropecuario.....	"	9
	2.2. Crecimiento del Empleo y de la Población Económicamente Activa a Nivel Nacional.....	"	11
	2.3. Características de la Productividad por Sectores.....	"	17
	2.4. Pauperización y estrategia de sobrevivencia La Movilidad espacial de la fuerza de trabajo.....	"	18
	2.5. Principales flujos migratorios durante las últimas 2 décadas.....	"	20
III.-	<u>LA SITUACION SOCIOECONOMICA Y OCUPACIONAL EN EL VALLE ALTO Y SUS INCIDENCIAS EN LOS PROCESOS DE MOVILIDAD ESPACIAL DE FUERZA DE TRABAJO DURANTE EL PERIODO 1971 - 1978</u>	"	26
	3.1. Localización Geopolítica.....	"	26
	3.2. Aspectos Demográficos de la Región del Valle Alto.....	"	27
	3.3. La Población Económicamente Activa en el Valle Alto.....	"	34
	3.4. La Estructura de la Población Económicamente Activa e Inactiva.....	"	36
	3.5. La Población Económicamente Activa por Actividades Ocupacionales.....	"	39
	3.6. La Estructura de la Población Activa e Inactiva y el Nivel de Educación.....	"	41
IV.-	<u>DIMENSIONES SOCIOECONOMICAS: CONDICIONANTES QUE CONTEXTUALIZAN LOS FLUJOS MIGRATORIOS</u>	"	43
	4.1 Propiedad y Tenencia de la Tierra.....	"	43
	4.2 Tecnología y Productividad.....	"	46

4.3. Situación Crediticia.....	Pág	54
4.4. Uso de insumos Agrícolas y deterioro del suelo....	"	56
4.5. La Estructura de Comercialización y los procesos de pauperización de las economías campesinas.....	"	57
V.- <u>LA ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION Y LOS PROCESOS DE PAUPERIZACION DE LAS ECONOMIAS CAMPESINAS</u>	"	61
VI.- <u>DIVERSIFICACION ECONOMICA Y ESTRATEGIAS DE SOBREVIVEN- CIA</u>	"	71
VII.- <u>LA MOVILIDAD ESPACIAL COMO ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACION ECONOMICA</u>	"	90
VIII.- <u>CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES</u>	"	108
IX.- <u>ANEXOS</u>	"	113
X.- <u>CUADROS Y MAPAS</u>	"	117
XI.- <u>BIBLIOGRAFIA</u>	"	187

V.- LA ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION Y LOS PROCESOS DE PAUPERIZACION DE LAS ECONOMIAS CAMPESINAS

El aspecto más dinámico del proceso de la Reforma Agraria y los posteriores cambios, radicó en la relación de este sector social campesino con el mercado interno a través de una profunda mercantilización de productos agropecuarios. El proceso de integración de un gran sector del campesinado afectó también al Valle Alto como consumidor y fundamentalmente en la incorporación amplia de la venta de fuerza de trabajo en el mercado laboral.

De otra parte este proceso de mayor fortalecimiento en los vínculos con el mercado, fue dando lugar a nuevas formas asociativas de comercialización de productos y de obtención de insumos alrededor de factores productivos de créditos, transporte y servicios.

El sistema de comercialización de alimentos de consumo directo en el Valle Alto, se ha caracterizado fundamentalmente por sus características de irracionalidad como consecuencia de la estructura socioeconómica imperante y de la falta de un mercado interno integrado.

En el contexto de esta nueva estructura propietaria rural en las provincias del Valle Alto, surgieron también nuevas formas de relaciones sociales, económicas, culturales y políticas, donde el papel del comercio subordinó cada vez más, al resto de las relaciones económicas, constituyéndose también en la actividad transformadora principal de las relaciones sociales en el mundo rural y entre este y los pueblos y ciudades.

Este nexo se fue operando a partir de la multiplicación y crecimiento de los pueblos y de las nuevas ferias. Algunas ferias antiguas perdieron su importancia a la luz de las transformaciones que se iban desarrollando, en cambio otras adquieren relevancia tanto por su situación sociogeográfica como por las características de los productores que trasladaban allí sus productos.⁽³⁰⁾

En el fondo , los muchos centros urbanos intermedios en toda esa región debieron su origen y dinamismo a la comercialización de productos agrícolas, al equipamiento de servicios que ofrecía el sector productivo, como también a la fuerza de mano de obra que confluía hacia ellos ya sea como pasajeros o a instalarse definitivamente bajo un entorno ocupacional muy diversificado.

La comercialización durante el período 1971-1978 estuvo rodeado de nuevos elementos tanto superestructurales como son las políticas estatales respecto a los precios y sistemas de comercialización, la privilegiada posición del sector privado comercial quien abastecía de insumos a los pequeños productores, como también a las transformaciones socioeconómicas al interior de aquellas economías que incidían en el comportamiento del productor en términos de acentuar la participación en vías o estrategias de sobrevivencia, a partir de una diversificación en sus ocupaciones.

En efecto las políticas estatales de precios, así como la regulación del mercado a través del libre juego de la oferta y de la demanda (favoreciendo a los sectores capitalistas del agro) determinaron que la estructura productiva y el abastecimiento se haya apoyado en un paulativo proceso de empobrecimiento de las economías campesinas por efectos de la total desconexión entre el productor y el consumidor.

De hecho a consecuencia del proceso de transformaciones socioeconómicas y políticas se produce una mayor integración al mercado

(30) El pueblo de Punata es un ejemplo claro de como junto con el crecimiento demográfico y las transformaciones económicas en las actividades de sus pobladores, se convirtió rápidamente en un gran centro de actividades comerciales, donde confluyen comerciantes de diferentes lugares y un gran número de consumidores que vienen a veces de lugares muy apartados, tanto a proveerse de los artículos necesarios para su mantención como a vender sus productos.

por parte del pequeño productor, quien frente a las necesidades cada vez más crecientes que se le presentaban para producir su tierra y reproducir su fuerza de trabajo fomentaba una modalidad creciente de mayor comercialización.

Esta situación, a su vez, permitió el surgimiento de un nuevo estrato social que se iba beneficiando con los nuevos cambios en la estructura de la comercialización y de la conformación de el poder local: los comerciantes. En toda la zona se va fortaleciendo este grupo muy especialmente por relaciones familiares o de conciencia de intereses así mismo mantienen estrechos vínculos con la dirigencia sindical y posteriormente se convirtieron en el núcleo de los más importantes intermediarios entre el campo y la ciudad. Además estos nuevos sectores de poder en el agro se fueron fusionando socialmente en distintas grabaciones, conformándose de esta manera la base de una peculiar estructura de estratificación de clase y de dominación, donde el capital comercial es el más importante y donde a una mayor diversificación de actividades comerciales, correspondía una mayor concentración de capital. De esta manera encontramos que en las dos últimas décadas el comerciante- intermediario es el vínculo fundamental de las economías campesinas con las ciudades, cumpliendo el papel de "vasos comunicantes", en los que es sólo este sector de intermediarios que impone las condiciones para los efectos de compra y venta, tanto de los alimentos producidos por el campesino como por los insumos semi-manufacturados o industrializados que vende.

La comercialización en toda la región tiene una dimensión global, pues unos participan en ella indirectamente produciendo y luego entregando a los intermedios que llegan hasta su lugar de producción. Otros participan directamente, pues, además de producir, venden personalmente en las ferias o mercados el grueso de sus productos; y otros que sin haber participado directamente en la producción agropecuaria "realizan" un movimiento de rescate de los productos para luego venderlos ya sea en las ferias, en las ciudades o en los centros mineros.

Dado que en las provincias que investigamos existe una amplia diversificación en la producción agropecuaria existen también varias mo-

dalidades en la comercialización de los productos, dependiendo estos sobre todo del tipo de producto.

Sin embargo, para la mayoría de ellos existe un comercio que generaliza los rasgos diferenciados ya que este es una consecuencia de de la estructura socioeconómica y las condiciones sociales imperantes. Para los pequeños productores de las economías domésticas esta comienza en el momento mismo de inicio de la siembra.

Las dificultades económicas por los que generalmente atravieza para obtener los insumos agrícolas necesarios, les obligan muchas veces a comprometer su cosecha a cambio de recibir prestado estos insumos o el dinero equivalente de mano de los rescatadores o comerciantes intermediarios. Por lo general el precio que se conviene en estos arreglos es desventajoso al productor, quien debe obligadamente acatar el contrato establecido para no entrar en conflictos que muchas veces le significa el embargo de su tierra.

Cuando esto no ocurre, pues se da el caso que el productor logró reunir los fondos necesarios que le permitieran iniciar la cosecha, una vez concluida ésta, ellos deberán preceder a la división del producto de acuerdo a las necesidades y deudas contraídas.

Por lo general, todos los campesinos que poseen en forma de tenencia temporal tierras alquiladas o en forma de anticresis, deben recurrir a la división en partes iguales de sus productos con el que puso las tierras o los insumos, como ejemplo la semilla, etc.

El destino de la producción está para la mayoría de los campesinos determinada de antemano hacia varios fines: pagos en especie por deudas contraídas, venta, consumo familiar, intercambio, semillas, reserva para gastos que se presenten, para el consumo animal y merma o desperdicios.

En general todas las posibilidades de mejores términos en la comercialización por parte de los pequeños productores agropecuarios, se vieron seriamente afectadas durante el período 1971-1978 por los altos costos de producción que tuvo que afrontar, tanto por las medidas políticas que congelaban los precios de sus productos como los fuertes incrementos que se produjeran de los artículos de primera necesidad que el consumía y no los producía, como de todos los demás ar-

tículos de trabajo, vestido, e insumos agrícolas etc., que debía adquirir para reproducir su fuerza de trabajo. (cuadro No. 37)

Diferentes medidas económicas como por ejemplo las medidas devaluatorias del año 1972 que redujo en 66.6% el valor del peso boliviano en relación al dolar, afectaron de manera general a los sectores populares, tanto del campo como de las ciudades, puesto que estas disposiciones que fijaban un alza de salarios muy inferior al aumento de los precios, permitieron aumentar la tasa de explotación sin necesidad de hacer cambios en el sistema productivo. (Aranibar: 1978, pág 115).

Junto a estas medidas que afectaban a la mayoría, se dictaminaron los llamados paquetes "económicos", el primero el 12 de octubre de 1973 y el segundo el 20 de enero de 1974, que sí discriminaban abiertamente contra el productor del campo y fundamentalmente al agricultor inserto en las llamadas economías campesinas.

Fundamentalmente el 2do decreto fue lapidario a la economía de los pequeños productores puesto que además de autorizar el alza de los precios de los artículos de primera necesidad, como el café, fideos, carne, arroz, azúcar, pan, harina, etc., decretó el congelamiento de los precios de productos agrícolas tradicionales tales como la papa, el maíz, el trigo y muchos más. (LANEUVILLE : 1980, pág 23)

Aumento de Precios al Consumidor de Algunos Productos
Básicos en B. (1972-1974)

Artículo	Sept.1972	Dic.1973	Ene.1974	%aumento 1972-74
Arroz qq.	90.	200.	368.	308.
Azúcar qq.	90.	135.	310.	244.
Harina qq.	80.	180.	300.	275.
Fideos (libra)	1.20	2.80	3.70	208.
Pan (unidad)	0.20	0.30	0.50	150.

Fuente: Resolución Ministerial No. 15.600 de 20-I-74 y periódico Presencia, 25 enero de 1974.

Como se vé, aquel alza fue del orden del más del 150% y en varios casos llegó hasta el 250%. También dentro del sector Agropecuario,

existió una diferenciación en el beneficio recibido, puesto que los productos destinados a la exportación, como son el café, arroz, azúcar, soya, algodón, estuvieron favorecidos por estas medidas.

Como era de esperar, aquellas medidas, no se vieron limitadas a los artículos indicados en los decretos, sino a todos los artículos manufacturados e industrializados, en una escala de aumento de precios, particularmente, en los productos semi comerciales y comerciales, el aumento a partir del año 73, sufrió un incremento de más del 100%, en años posteriores, los mismos fueron superiores. (cuadro No. 38)

Entre los años 1971 y 1975, los cultivos tradicionales como el maíz, la papa etc. que son producidos en el Valle Alto, sufrieron 85 puntos (de 120 a 205%), en cambio los productos de exportación como el azúcar, café, algodón, había aumentado en 573 puntos (de 122 a 695%).

Considerando específicamente los productos que la mayoría de los productores pequeños en el Valle Alto producían durante el período señalado, unos casi íntegramente dedicados al mercadeo, como maíz, papa, cebada y otros, que estaban más cercanos a ser artículos de consumo familiar, unos y otros, cuando se trataba de ser comercializados estos iban decreciendo cada año más en el nivel de incremento frente a los altos índices del costo de vida y de los insumos que necesitaban para producir (cuadro No. 39).

En 5 años el ingreso de estos pequeños productores había aumentado en sólo un 97%, mientras que aquellos artículos semi industriales que utilizan, incrementaban sus precios en más del 199%.

Por las entrevistas realizadas, encontramos que casi un 70% de los pequeños productores, habían incurrido en aquellos gastos, unos por necesidad de nuevas herramientas, porque incorporaban nuevos miembros al trabajo, (fundamentalmente niños que asumían más intensamente su rol de productores), y otros porque tenían necesidad de reemplazar sus antiguos instrumentos de trabajo.

En cuanto al uso de insecticidas y fertilizantes, ocurrió otro tanto. El uso intensivo de sus terrenos, sin posibilidades de rotación, llevaron a un constante deterioro de la calidad y fertilidad del suelo. Para contrarrestar estas, los pequeños productores se veían en

la necesidad de intensificar el uso de los fertilizantes. Muchos de ellos, que en un tiempo podían ayudarse a abonar sus suelos con abono animal, tampoco podían contar con ello, pues tuvieron que vender sus animales o alquilarlos constantemente, para poder reunir recursos que le permitieran llenar el fondo de consumo familiar. (cuadro No. 40)

Como decíamos líneas arriba, el deterioro y la pauperización del nivel del consumo campesino, llegaba en esos años a niveles inferiores casi por debajo del límite mínimo necesario para reproducir su fuerza de trabajo.

En efecto, si comparamos los precios que pagaban por un mismo producto al productor y al intermediario mayorista, fundamentalmente en el caso de los cereales y las hortalizas (producidas en esta región), constatamos que, los márgenes de ingreso que percibían estos intermediarios estaba muy por encima de los productores:

Precios al Productor y al Mayorista: 1971 - 1975

Rubro	Nivel de comercialización	1971	1972	1973	1974	1975
Cereales	Productor	49.89	61.95	153.11	235.09	252.17
	Mayorista	206.15	224.34	287.92	597.70	746.32
Ganancia de los intermediarios.		156.26	162.39	134.81	362.61	492.15
Hortalizas	Productor	5.99	5.99	6.76	18.56	18.17
	Mayorista	23.36	28.82	36.82	65.30	68.82
Ganancia del intermediario mayorista.		17.37	22.83	30.06	46.74	50.65

Fuente: "Plan Operativo Agropecuario 1977" pág. 15 MACA, enero 1978
La Paz.

Los datos indican que por ejemplo en el año 1975, si el productor de cereales había ganado \$b. 252.17, los intermediarios para el mismo producto en comercialización con minoristas, había ganado \$b. 492.5, es

decir, casi el doble. En el caso de las hortalizas que requieren de un cuidado especial, la ganancia del intermediario mayorista, había triplicado el ingreso por dicho concepto del productor.

En general cuando el agricultor vendía sus productos, directamente a los mercados de consumo, se estimaba que el margen de comercialización, era de 30 a 40%, mientras que, era de un 50 y 60% cuando el agricultor vendía al intermediario, lo que nos demuestra que las condiciones del mercadeo en aquel período, incidieron considerablemente en el precio al consumidor final y en el ingreso de los productores.

En este tipo de comercialización mayorista, en la cual están involucrados los comerciantes generalmente propietarios de medios de transporte y medios físicos para almacenar los productos que rescatan sus actividades tienden a ser avasalladoras y heterogéneas, manejan grandes cantidades de productos rescatados, perciben altos ingresos, tienen mejores posibilidades de crédito, por lo que pueden ampliar sus operaciones.

En cuanto al sistema de operaciones y manejo de los productos estos intermediarios mayoristas, trabajan rutinariamente y de acuerdo a las circunstancias que se le presentan, (es decir a precios de los productores), concentrando los productos, para luego ir vendiendo a los minoristas, o consumidores finales, especulando con los precios en la medida que escasea mas o menos los productos.

En el caso de los intermediarios minoristas, si bien también se apropian de una importante parte del valor de los productos, sin embargo, no cuenta con algunas ventajas con que cuentan los mayoristas, lo que los hace más vulnerables a las fluctuaciones del mercado.

En relación a los comerciantes más descapitalizados, su sistema de ventas a los consumidores están comúnmente realizados en base al sistema de asignación, lo que no le permite ampliar sus operaciones comerciales a volúmenes mayores de ventas, por tanto, sus ingresos, son más limitados, pero no por estos menores o iguales a la de los productores.

La capacidad de negociación de los intermediarios comerciales, es muy grande, porque además de contar con un capital en factores de pro-

ducción o monetario, son dueños de camiones y por tanto ejercen el monopolio del transporte de toda la producción de pequeños productores.

Este grupo de comerciantes intermediarios, poseen por lo general casas en los pueblos, cerca a donde se realizan las ferias habituales, lo que les permite acaparar los productos y establecer tambos permanentes que los productores conocen y en cualquier momento, por situaciones de apremio, éstos pueden llegar a "vender" sus productos generalmente a precios más bajos que los que le pagaría el mismo rescatador, si fuera a las tierras del pequeño productor.

Para cimentar las relaciones o contactos de tipo comercial el intermediario, fomenta el establecimiento de una serie de nuevas relaciones con los pequeños productores, tales como el compadrazgo etc. Este tipo de relaciones no sólo se circunscribe a la comercialización de la producción agropecuaria, sino que también comprende a las faenas de labranza. (LANEUVILLE: 1980, pág. 29)

Muchos de estos intermediarios, aprovechan la fuerza de trabajo de sus compadres campesinos, haciéndoles sembrar las tierras por el sistema llamado de "compañía".

Un otro aspecto muy importante- que lo tocamos anteriormente de alguna manera- en las relaciones de comercialización, es el importante papel de consumidor de bienes alimenticios que ejerce el pequeño productor.

En estas dos últimas décadas, el crecimiento de la dependencia de la canasta familiar campesina, el consumo de estos bienes ha ido dependiendo cada vez más de algunos artículos que debe adquirir necesariamente en el mercado.

En este sentido, es comprensible el levantamiento campesino que se efectúa el año 1974 en pleno Valle Alto, que además de ser una protesta del campesino pequeño productor y los otros sectores agrarios, por la fijación y congelación de los precios de sus productos, sino que también era una protesta al alza de los precios de los productos alimenticios y de consumo básico. Esta mayor inserción del pequeño productor al mercado, como consumidor de bienes alimenticios, estaba muy ligado al proceso de producción orientada al mercado.

En otras palabras, ocurría que este campesino, se veía enfrentado a un mercado que lo obliga a especializarse en uno o dos productos comerciales. Esta está muy estrechamente relacionada con la posibilidad de ampliar sus alternativas obtener un mayor ingreso monetario.

Esta especialización en los cultivos, fué afectando negativamente en la economía del pequeño productor, puesto que éste al disminuir su variedad de productos, aumentaba su dependencia al mercado, para completar su canasta familiar.

Al revés de lo que ocurría, con los precios de su producción agrícola, los índices de productos no elaborados o producidos por ellos aumentaban cada vez más, incidiendo aún más en el proceso de pauperización y diferenciación social al interior de estas economías domésticas.

En sólo dos años, 1972 al 1974, se había registrado un aumento del índice de precios del orden del casi 200% como promedio (cuadro No. 41). que afectaba duramente a la magra economía de los productores (cuadro No. 42).

Paulatinamente los campesinos en 1976, necesitaban vender mayor cantidad de sus productos, respecto a años anteriores. Y si anotamos, que esto afectó a productos que son principal alimento familiar, constatamos que el nivel de ingresos de las economías campesinas, se fue reduciendo substancialmente en los años siguientes a aquel período.

VI.- DIVERSIFICACION ECONOMICA Y ESTRATEGIAS DE SOBREVIVENCIA EN LAS ECONOMIAS CAMPESINAS.

Inscrito en todo el panorama socioeconómico agropecuario y productivo que expuse en los capítulos precedentes, los miembros de las economías domésticas fundamentalmente aquellos pequeños productores agrícolas que poseían pequeños pedazos de tierra como único factor productivo importante, fueron asumiendo en el tiempo diferentes orientaciones ocupacionales para optimizar sus ingresos y poder alcanzar el nivel mínimo de consumo (fondo de consumo) para su propia reproducción.

Por los factores sociopolíticos que mencionábamos durante el período de los años 1971-78, ciertamente estos pequeños productores fueron afectados drásticamente por la naturaleza de los procesos de producción en que estaban involucrados, a los requerimientos de trabajo que enfrentaban directamente relacionados a la actividad productiva, al transporte y a la comercialización (Dandler y Lang, 1979; CERES 1980 (b) Pag. 43.)

Sin duda la existencia de aspectos limitantes como también fundamentales para esta situación constituyen las reducidas dimensiones por las que atraviesa la extensión de la propiedad agrícola y la imposibilidad de la estructura agropecuaria regional de absorber toda la mano de obra agrícola que está disponible.

Principalmente en esos años se acentuó de manera más generalizada una actitud socioeconómica por parte del pequeño productor hacia la búsqueda de nuevas vías de solución a su situación de paulatino empobrecimiento y pauperización y de una cada vez mayor dependencia hacia el mercado, como consumidor y como productor.

En este sentido, si además de estar el pequeño productor integrado al mercado como consumidor de productos alimenticios, artículos semiindustrializados y una variedad de

insumos necesarios para su reproducción, estos están también integrados de manera muy estrecha al mercado y a la economía como proveedores de fuerza de trabajo asalariada, principalmente en forma eventual por la misma dinámica y el bajo desarrollo industrial tanto en el mercado de trabajo temporal, así como también en el sector "informal" de "autoempleo" artesanal, de actividades en talleres de oficios y una diversidad de otras actividades económicas urbanas y rurales, en el comercio, servicios, etc.

Indudablemente lo que se puede detectar es que en este su mayor proceso de integración a estas actividades (como ocurrió fundamentalmente en las dos últimas décadas), mayor es el acercamiento hacia un proceso de semiproletarización a partir del carácter de su ocupación dentro una gama de actividades, que si bien no le hacen perder su carácter de productor agropecuario, conforman una estructura de diferenciación social y diversificación ocupacional que transforma significativamente la estructura de clases en el agro.

Esta dinámica de cambios ocupacionales entre los miembros de las economías campesinas integradas de manera definitiva al mercado, fueron al mismo tiempo generando procesos de especialización productiva en rubros agropecuarios, así como también en una gama de actividades no-agrícolas.

Ante el surgimiento de nuevas dimensiones en la estructuración del mercado, se fueron fortaleciendo y generando formas o estrategias de sobrevivencia en estas economías familiares que iban respondiendo de acuerdo a los factores productivos disponibles por parte de ellos y a las limitadas posibilidades que se le iban presentando como las más óptimas y en diferentes lugares y unidades de trabajo.

La diversificación ocupacional recorre entonces la "ruta" de varias estrategias tanto a partir del trabajo circunscrito a labores agrícolas como también (conjuntamente o no)

otros de carácter no-agrícola ya sea en los alrededores a su lugar de vivienda o en otras regiones más o menos alejadas o alejadas totalmente, dependiendo todas de la composición familiar (disposición de mano de obra y factores productivos), propiedad o no de la tierra, tipo de cultivo, nivel educacional e inversión más o menos fuerte en estructuras regionales de carácter político o administrativo. (Cuadro 43)

Sin embargo hay una estrategia que podemos decir se ha constituido en central y línea de coordinación óptima (para sus posibilidades e intereses) que conjunciona actividades agrícolas o no, a partir de la búsqueda de mejores oportunidades de trabajo en otras regiones o unidades productivas ya sea en las otras regiones del país urbano o rural o hacia otros países. Esta posibilidad que se presenta bajo dos características principales como movilidad especial de la fuerza de trabajo de manera temporal, o concluyendo el proceso hacia una movilidad definitiva.

Como veremos más adelante esta se constituyó durante el período 1971-78 y fundamentalmente los últimos años de éste, en la posibilidad más viable a los ojos de muchos miembros de estas familias, aunque algunos no la han llevado a cabo por otro tipo de factores, como es el de tener contratos de arriendo de algunas tierras, etc., que no le permitían dejar con facilidad su lugar de trabajo por un período prolongado.

Continuando nuestra indagación a partir de nuestras unidades de análisis, tenemos que una de las opciones de diversificación en actividades agrícolas pasa por la venta de su fuerza de trabajo con carácter temporario bajo un régimen de trabajo que es el llamado "jornal" (31).

(31) Jornal: es el nombre que se da al contrato de trabajo que establece el trabajador agrícola con el propietario contratante y que consiste en realizar un determinado trabajo durante las 8 a 10 horas de un día laboral, a cambio de lo cual, el trabajador recibe un pago o jornal, que dependiendo del acuerdo puede ir complementado por el pago en comida o una porción del producto que se trabaja. Este contrato puede realizarse tanto para labores agropecuarias como para tareas de albañilería, etc.

Este tipo de trabajo eventual cercano a su vivienda les permite realizar además otras tareas como es el cuidado de su propia parcela y mantener un contacto estrecho con su núcleo familiar, lo que es muy importante para la adecuación social de estos individuos.

En nuestra investigación encontrábamos que en las provincias del Valle Alto, tomando en cuenta los porcentajes de individuos que buscaban ocuparse en otras actividades agropecuarias que era en Tajamar (Punata), donde más los individuos tomaron aquella decisión.

Tomando en cuenta los aspectos centrales productivos de esta provincia, esto es explicable. Esta provincia por su misma extensión territorial y como por los factores demográficos existentes, permitían una mayor absorción de la mano de obra disponible en actividades agrícolas. El porcentaje alcanzado que indica los volúmenes de aquellos que buscaron dedicarse a este tipo de actividades, constituiría un importante número de aquellos que están registrados como trabajadores por cuenta propia (70.20%) y de aquellos que no especificaban claramente su rubro ocupacional (3.5%). Lo que daría en términos generales que cerca al 74% está en posibilidades de involucrarse en actividades de este tipo. (32)

En el caso de la comunidad Santa Lucía (Jordán), el alto porcentaje de búsqueda de actividades extra-agropecuarias, es un claro indicador de la situación de aguda escasez de tierras que existía y el peso de una alta tasa de densidad demográfica, como factores generados a partir de una ubicación cercana al pueblo de Cliza, que centraliza una parte importante de las actividades de comercialización y de orden administrativo y actividades "terciarias".

(32) Ver Cuadro anterior No. 26 ya citado.

El alto porcentaje de población económicamente activa que indicaban ser trabajadores por cuenta propia en toda la provincia (71.88) (33), suponemos reflejaría a quienes en esta comunidad fueron desarrollando una gama de actividades artesanales, comercio, etc., integrales a la producción agrícola.

En estas dos provincias el desarrollo del sector "terciario" o informal constituye un aspecto fundamental, ya que el crecimiento de ocupaciones en este sector entrelazando lo urbano con lo rural a partir de la multiplicidad de actividades que se generan, se integra muy profundamente a la estructura agropecuaria de la zona.

En el caso de la comunidad Mendez Mamata (E. Arze), constatamos que para esos años se dió una cierta homogeneidad tanto en el intento de los individuos de buscar diversificar sus actividades en tareas agrícolas, a partir de la venta de su fuerza de trabajo eventualmente (50%), como también hacia aquellas actividades no-agrícolas (más bien terciarias) (39%). Esto estaría indicando una actitud de más arraigo a la tierra por parte de estos individuos, dada su más limitada perspectiva de diversificación tanto por su situación de mayor alejamiento a los centros de gran comercialización y terciarización, como también a nivel de culturización y nivel educacional que presentan lo que les limitaba poder asumir decisiones hacia otros rubros de trabajo que no sean los que realizan tradicionalmente en su lugar de origen.

En cuanto a ese porcentaje de individuos que prefirió buscar otras ocupaciones eventualmente fuera de las actividades agrícolas, indicaría que el paulatino empobrecimiento y dificultades de sobrevivir en sus terrenos y de no contar con los "recursos" que le exigían para emplearse en actividades "informales", decidieron trasladarse más hacia el sud, don-

(33) Ver cuadro No. 26 "PEA según categoría ocupacional"

de se encuentran algunas minas en las cuales su incorporación se hace más fácil, por no requerirse mayores conocimientos técnicos y la demanda existente de mano de obra.

En general la diversificación ocupacional es un fenómeno que se viene desarrollando desde ya hace tiempo como una actividad complementaria a su tradicional actividad agropecuaria.

La característica o especificidad de la nueve dimensión de esta diversificación, sin embargo, estaría en que ésta pasa por una transformación en su importancia y necesidad para los pequeños productores. Estos comienzan a visualizarlo ya no como una actividad complementaria, en términos de los recursos que le pueden permitir obtener, sino que ahora como elementos principales de su sobrevivencia y ascenso social a partir de los cuales, estos individuos pueden asumir nuevas posiciones tanto en lo económico, como en el aspecto socio-cultural por los insumos que consiguieron al dedicarse con carácter prioritario a estas actividades remuneradas y logrando imbricarse al sistema bajo una modalidad ocupacional de mejor acceso posterior a los elementos que le presente este.

Como indicamos anteriormente dentro de esta diversificación ocupacional (a partir de actividades netamente agropecuarias) sus posibilidades son mucho más limitadas que en el caso de los extra-parcelarios.

Cuando el pequeño productor visualiza estas posibilidades, lo hace generalmente a partir de su experiencia en el trabajo agropecuario y de las posibilidades que esta le brinda. El tipo de cultivo que desarrollo, las proporciones de este junto al tamaño de la familia, son factores principales para efectuar acciones colaterales en trabajo agrícola fuera de su parcela.

En efecto una primera alternativa de diversificación que visualizan, es la posibilidad de obtener ingresos a partir de la realización de tareas en terrenos de otros agricultores

ya sea en fases de la producción que requieren mayor número de mano de obra, como en la etapa de la siembra o cosecha, etc.

Sin embargo esta alternativa es aún muy selectiva en términos de los miembros que participan en dichos trabajos. Por lo general son los jefes de familia y posteriormente los hijos los que realizan estos trabajos:

PARTICIPACION EN TRABAJOS AGROPECUARIOS EN OTRAS PROPIEDADES COMO JORNALERO.

Miembro de familia	Punata %	Jordan %	Tarata %
Jefe de familia	70 %	60 %	575 %
Esposa o hijos	10 %	15 %	30 %

FUENTE: Elaboración propia.

Como el trabajo en estos menesteres requiere de un duro esfuerzo, puesto que el tipo de trabajo es de una jornada a veces de hasta 10 horas, (para cumplir con el jornal) y de conocimientos muy especializados para sacar el máximo de provecho al terreno, son los hombres - agricultores experimentados los que realizan estos trabajos.

Cuando son otros miembros los que salen a realizar estas tareas, la situación del contrato adquiere otro carácter

Por lo general cuando el tipo de trabajo establece tareas de cosechado y selección de productos, la utilización de la fuerza de trabajo de los demás miembros, se vuelve muy útil, puesto que en este caso es el factor tiempo/número de brazos disponible, lo que permite la obtención de márgenes de mejores ingresos y la posibilidad de optimizar los gastos de alimentación durante esas jornadas ya que los dueños de la

propiedad y cosecha participan aportando con una parte del consumo de esos días o alimentación de los jornaleros en esos días.

Por lo general este tipo de trabajos son iniciados por aquellos campesinos pobres que poseen muy pequeños pedazos de tierra o son arrendatarios mediante algún tipo de tenencia y necesitan con urgencia redoblar sus esfuerzos para aumentar sus ingresos en cualquier tipo de trabajo que se les presente.

Es interesante anotar que encontramos que el nivel educacional juega un rol significativo en la selectividad del jornalero, en este tipo de trabajo. (cuadro No.44). En zonas donde la estructura educacional pasa por mayores escases de servicios y las "inclemencias" económicas son mas duras como es el caso de la provincia de Tarata, la participación de individuos con bajos niveles educacionales es mucho mayor que en zonas como por ejemplo, la provincia Jordán, donde de una parte existe un alto nivel de escolaridad, menos número de analfabetos y existen mayores posibilidades ocupacionales por la activa movilización comercial y administrativa.

Es indudable que la posibilidad de diversificación agrícola es un factor que juega un rol importante en el departamento y en la determinación de aceptar trabajos que le permitan por un lado, cuidar permanentemente sus sembrados y por otro, el poder adquirir junto con el jornal, algún producto que no posee y que puede estar escaseando en el mercado rural.

Ocurre con frecuencia que algunos agricultores que estaban más dedicados a la producción de maíz por ejemplo, tenían más posibilidades de integrarse en trabajos de corto tiempo, pues el cuidado de su sembrado pasaba a manos de los otros miembros de su familia, sin que signifique un desmedro en la ocupación. potencial de su fuerza de trabajo.

Es común, a su vez, que se inserten en tareas de laboreo agropecuario de otros productos con los cuales podía complementar su fondo de consumo sin acudir al mercado para comprarlos.

Una gran mayoría de los entrevistados argumentaban que su preferencia a trabajar en cultivos diferentes a los que ellos estaban desarrollando (80%), era por las posibilidades reales que esto les brindaba, de poder manejar otros productos, puesto que si bien ellos recibían un jornal, tenían mejores posibilidades de negociar con el dueño de la cosecha, una parte de su pago en especie.

Cuando la posibilidad de complementación con otros productos agropecuarios se presentaba, por la necesidad de contar con ellos para diversificar su canasta familiar, y ante las limitaciones de encontrar trabajo en otras tareas agropecuarias, ellos se planteaban una otra alternativa ocupacional que seguía un curso progresivo de posibilidades.

Ocurría que un buen número de estos agricultores o agricultores encontraban como más conveniente trasladarse por un período un poco más largo, pero no más de un mes, hacia otras zonas bajas donde la especialización productiva estaba enmarcada en la producción de hortalizas y legumbres, como en el caso del Valle Bajo en el mismo departamento (34).

(34) Valle Bajo, comprende las provincias de Quillacollo, Capinota que se encuentran a una altura de 1.900 metros sobre el nivel del mar y que se ha caracterizado permanentemente por ser una zona productora de hortalizas, legumbres, etc.

FRECUENCIA DE TRABAJO EN AGRICULTURA EN LA REGION DEL VALLE BAJO, DURANTE LOS ULTIMOS AÑOS.

FRECUENCIA	(Punata) Comunidad Tajamar	(Jordán) Comunidad Sta. Lucia	(E. Arze) Comunidad Mendez Mamata
Fue a buscar trabajo una vez.	4.3 %	3.1 %	7.3 %
Fue a buscar trabajo varias veces	3.0 %	3.4 %	29.9 %
No fue nunca en busca de trabajo	15.0 %	20.9 %	9.4 %

FUENTE: Elaboración propia.

El cuadro arriba nos indica una tendencia en el caso de la provincia Jordán en la cual, esta confluencia de mano de obra no fue significativa, puesto que una mayoría de los entrevistados respondieron que no "veían como algo ventajoso" (económicamente), el ir a trabajar en las cosechas de hortalizas en regiones del Valle Bajo Central, por la competencia de mano de obra disponible y los bajos ingresos que podían reunir al final del período de trabajo.

Nuevamente encontré que las expectativas de trabajo en el migrante están muy relacionados con la vinculación que tienen con el mercado, no solamente como productores sino como comerciantes y además dado su nivel educacional, no ven con "buenos ojos", el dedicarse a tareas agrícolas, sino que prefieren desarrollar ocupaciones fuera de la órbita agropecuaria (construcción comercio al por mayor y menor, empleos en instituciones), o en último caso aceptar trabajos agrícolas pero en actividades que le reporten no solo mejores in -

gresos, sino que le permitan adquirir mejores conocimientos de la cultura urbana y de dotarse de más elementos culturales e ideológicos, que signifiquen un avance social en su posición social.

Es interesante constatar que en este eslabón de las estrategias de sobrevivencia (tal vez el más bajo), que el idioma juega un papel importante e influyente (cuadro No. 45) parece ser que el idioma juega un rol selectivo fundamental en zonas donde el nivel educacional es bastante bajo y donde los centros de comercialización no son de gran magnitud e importancia en la región. Es el caso de Mendez Mamata, en la cuál casi la mitad de los individuos, solo hablaban Quechua (40%). Puede ser que muchos de esos habian aprendido castellano durante sus años de escolaridad, pero su misma inserción en un contexto agrícola alejado y sin mayores vínculos socioculturales, tienden a dejar el idioma castellano, en desuso y prefieren la utilización del Quechua.

Respecto a las provincias más escolarizadas y con mayor diversificación ocupacional, el uso del idioma es fundamental para insertarse en trabajos que requieren ciertos conocimientos técnicos y culturales propios del sector informal. Siendo bajo el porcentaje de trabajadores agrícolas que utilizan el quechua solamente (19.1% y 16.2%), tanto en Puna-ta como en Jordán, podríamos decir que aspectos como nivel educacional, mayor influencia del mercado y contacto con el mundo urbano, juegan un rol importante como determinantes para que el trabajador campesino se socializa más profundamente.

Si podríamos generalizar esta situación, diríamos que existen actividades que por la naturaleza del trabajo mismo no exigen el dominio del idioma castellano, ya que el hecho de realizarse en zonas abrumadoramente agrícolas y donde el idioma más utilizado es el Quechua, hace que su uso sea secundario.

En cuanto al monto de ingresos que significaban trabajos de este tipo, parece que no se ubicaban en un lugar pri-

vilegiado por lo cual se los podría considerar ya no como complementarios, si no como "necesarios". Por las respuestas que daban aquellos individuos que habian trabajado como jornaleros, se puede deducir lo anterior. Solo un 13% del total de individuos indicaban que pudieron complementar en gran parte su fondo de consumo con dinero y pagos en especie que percibieron durante sus trabajos como jornaleros. En cambio un 69.8%, indicaba que si bien les fue muy útil lo percibido, fué destinado fundamentalmente a gastos de alimentación y no así para la compra de herramientas que les era necesario para su trabajo.

Como el grado de integración al mercado es un aspecto generalizado, pero no por esto homogéneo, en términos de su mayor o menor influencia, pudieramos afirmar que este es un otro factor fundamental cuando se trata de delimitar las condiciones socio-económicas que rodean a aquellos individuos que en un mayor porcentaje incursionan en una diversificación ocupacional que esta inscrita en la venta de fuerza de trabajo, en lugares cercanos a su vivienda y que en una gran mayoría se trata de trabajos en faenas agrícolas. Cuanto menos es su integración al mercado (fundamentalmente el provincial), como consumidor y menores son sus contactos con el mundo de interrelaciones a las esferas mercantilizadas, mayor es la tendencia a que este individuo diversifique sus actividades fuera de su vivienda a reglones del trabajo agrícola.

Por lo general estos pequeños productores que además de verse limitaciones en la propiedad y tenencia de alguna tierra y totalmente descapitalizados, son también pobres en la posesión de algún capital, invertido en animales de tiro (bueyes o vacas), por lo que deben recurrir a intercambio de trabajo a cambio del arriendo de bueyes de algun otro campesino y cuyo uso se queda pagado por el jornal que gano anteriormente.

La gran mayoría de las economías campesinas introducen la crianza de aves de corral como una forma de fortalecer su canasta de alimentación y disminuir los gastos al fondo de consumo que crece en la medida que aumentan el número de los miembros de la familia.

Por lo general la crianza de aves de corral les permiten a las familias tener acceso a alimentos derivados de estas aves. Sin embargo en la medida que el encarecimiento del costo de vida se fue incrementando tuvieron que comercializar gran parte de dichos derivados aún a costa de disminuir su dieta alimenticia.

También es frecuente entre estos pequeños productores la crianza de cerdos pero al contrario de las aves de corral, el sentido es fundamentalmente comercial.

Esta labor que requiere de un mínimo de cuidado y bajo costo de alimentación, esta bajo el cuidado de la mujer y es ella la que decide los términos de su comercialización.

Unos pocos cuentan con algunas vacas, sin embargo por las limitaciones que tienen en alimentar a estas, cuando las negocian los precios que consiguen son inferiores a los costos que demando su compra y crianza.

Como indicabamos anteriormente, la variedad de estrategias es bastante amplia cuando se trata de campesinos que se encuentran en zonas próximas a los centros de mercado y además poseen tierras que las cultivan permanentemente.

Es muy común que estos pequeños productores logren acumular una cantidad significativa de productos y que los negocien en las ferias provinciales a buenos precios y perciban ingresos bastante significativos que compensan una buena parte de los gastos de mantenimiento de sus familias.

En una investigación anterior en esta misma región (CIPCA: 1980 Pag. 82). encontraban que el pequeño productor acudía a distintos mercados: pie de finca, mercado de Cocha-

bamba, mercado provincial, ferias locales y las combinaciones posibles.

En promedios generales se encontraba que el mercado de Cochabamba, ferias locales y el pie de la finca eran los lugares más preferidos para la comercialización del productor con promedios de 24.4% , 25.2% y el 23.6% respectivamente.

La decisión de asumir una u otra opción no era tanto en función de su alejamiento a los mercados sino que estaban determinados por factores como el transporte (fletes), la información de los mercados, la existencia de créditos para la comercialización que le hubieran permitido buscar mejores mercados sin verse obligado a vender rápidamente sus productos para obtener el dinero necesario. (cuadro No. 46) Decisión de comercializar sus productos estaba muy relacionada con la posibilidad de comercializarlos en el menor tiempo posible sin recurrir a gastos de acopio peor aún, de tener que quedarse a pernoctar en el lugar de venta. Estas necesidades se les presentaba a los productores cuando decidían llevar un volumen apreciable al mercado de Cochabamba. Por lo general, el no tener donde guardar sus productos que no vendían el día de llegada, les obligaba a rematarlos por precios desventajosos a los rescatadores que cuentan generalmente con medios para almacenar estos productos durante períodos largos. Cuando no se trataba de volúmenes grandes, esta modalidad para el pequeño productor que tiene que enfrentarse a los competidores, al transportista, a los pagos por derecho de venta en mercados urbanos, pago de cargadores para descargar del camión, etc., le era improductiva, por lo que prefería venderlo en la feria provincial más cercana, además de tener la posibilidad de quedarse a pernoctar en el mismo lugar de feria y mantener estrecho contacto con los otros miembros de su familia (quienes a su vez podían suplantarlos en las tareas de comercialización), le impulsaban a optar con mayor preferencia esta alternativa que a otras. La dificultad que aquí se le presentaba era la presencia de una gran cantidad de inter-

mediarios rescatadores quienes procuran acaparar la compra de sus productos desde tempranas horas cuando el productor iniciaba su venta. Sin embargo parece ser que el campesino por las limitaciones anotadas anteriormente, prefiere realizar su comercialización en las ferias provinciales, donde además tiene posibilidades de abastecerse de otros productos o insumos necesarios para su reproducción, cosa tal que no contaba en las ferias locales y reducir los gastos que tendría que hacer si lleva al mercado de Cochabamba.

En cuanto a la complementación ocupacional de estas economías, vemos que hubo ciertas transformaciones en el tiempo durante el transcurso de estos últimos años. Anteriormente muchos de ellos habían dedicado su fuerza de trabajo, fundamentalmente las mujeres a trabajos artesanales de tejidos e hilados. Con el transcurso del tiempo, estas actividades que le permitían equiparse en lo principal de sus vestimentas y además llevar algo al mercado para su comercialización se torna dificultoso por el mayor encarecimiento del precio de la lana que debía comprar. De otra parte, los competidores comerciales de los pueblos, iban acaparando la compra de estos productos y además ellos debían enfrentarse a la competencia de los productos manufacturados que invadían con mayor insistencia las ferias provinciales.

Por las tendencias encontradas se puede decir que estas mujeres antiguas tejedoras, van encontrando que la posibilidad de comerciar con cierto tipo de hilados y tejidos ya no les era tan conveniente y rentable dedicarse al solo "rescate" de la lana en bruto para luego venderlos en las ferias provinciales o el mercado de la ciudad de Cochabamba, en donde podía obtener mejores precios por la mayor demanda existente.

Es muy importante comprender que cuando analizamos las estrategias de sobrevivencia de las economías domésticas no se está haciendo mención a las posibilidades ocupacionales tan solo de los hombres jefes de familia.

En este sentido podemos decir que el rol que juega la mujer en las posibilidades de diversificación de su economía, es muy importante, puesto que ha ido desarrollando estrategias qúnque diríamos "menores", pero que en su conjunto, conforman un importante ingreso que fundamentalmente interviene en el ahorro que se logra en los costos de el fondo de consumo familiar.

La actividad de comercio es un campo que tiene la mujer de manera casi total y sus posibilidades son variadas. Muchas mujeres encuentran un complemento a su actividad productiva en la crianza de aves de corral para el engorde y la posterior comercialización en las ferias locales o provinciales. Por lo general son mujeres cuyas familias con poseedoras de una propiedad y una vivienda con un campo adecuado para la crianza tanto de aves de corral, como de la cría de conejos.

Durante las primeras aproximaciones de esta mi investigación no ha sido posible ubicar con más precisión cuáles son los factores que influyen más positivamente para que haya decisión de una cría más amplia. Pero podemos, decir que la tendencia indica que son miembros de familias ya constituidas con vivienda propia y varias actividades y contactos comerciales, lo que comercializarlos con mayores ventajas.

En general las mujeres se dedican a aprovechar los productos que puede obtener de sus animales (huevos, queso , carne) para comercializarlos mayormente en las ferias locales o provinciales (cuadro No. 47)

Algunas otras mujeres se dedican a la producción de chicha para la comercialización durante todo el año. LA gran mayoría de las familias campesinas que producen maíz , destina una parte de esta para la elaboración de la chicha la cual vá al consumo familiar, a la provisión en las fiestas que mantienen durante todo el año y como forma de complemento al jornal que pagan a los jornaleros que alguna vez con - tratan para las faenas de sus cultivos o a la construcción de alguna obra de albañilería.

Esta es la actividad que ha ido aumentando con el tiempo y su caracter complementario se ha hecho más vigente aún. Es muy común que todos aquellos pequeños productores que cultivan fundamentalmente maíz, elaboren chicha tanto para su consumo como para el complemento salarial a los peones contratados y también para la venta.

Aquellos que no producen personalmente maíz, suelen hacer trueque a sus productos (papa, etc.) con aquellos que producen maíz para la elaboración de chicha.

La chicha bebida que es consumida por la gran mayoría de campesinado, se convierte en un elemento complementario a los gastos que debe ir pagando al productor por concepto de deudas o la compra de herramientas, ropa y alimentos.

Por lo común en las familias de pocos miembros, la diversificación en actividades diversas es menor, puesto que la capacidad de mano de obra disponible solo puede dedicarse a una actividad principal (puede ser agrícola o extra parcelaria) y muy poco a otras actividades secundarias. Por lo general en estos casos es el jefe de familia el que desarrolla la actividad principal y la mujer debe dedicarse fundamentalmente a las labores domésticas y el pequeño comercio semanal. En estos casos sus posibilidades de diversificación los impulsa a tomar decisiones más audaces para obtener ingresos un gran porcentaje de ellos deciden trasladarse a otras regiones durante largos períodos, para luego volver a su hogar con algunos ahorros e instrumentos de trabajo o algo de ropa.

Pero cuando ya el número de miembros aumenta las posibilidades de diversificar sus actividades crece, son muchas las ocupaciones que les pueden reportar significativos ingresos que en conjunto suelen ser mucho más importantes que lo que obtienen solo con la producción agrícola (cuadro No.48) A través de las entrevistas pude comprobar la relación de ciertos indicadores sobre los promedios que percibían en estas ac-

tividades y su importancia en el conjunto de sus ingresos (cuadro No. 49). Casi un 50% de las familias que tuvieron a varios de sus miembros trabajando en actividades fuera de su parcela obtuvieron ingresos superiores a los que les dió el producto de sus cosechas. Esto expresa un proceso de diferenciación social en el agro que tiene sus raíces, en las limitaciones a los que lleva el trabajo agropecuario.

El hecho de que hayan existido muchos miembros trabajando fuera de la tierra es una consecuencia que se fue acrecentando a consecuencia de la aguda crisis económica que se vivió en el campo durante el período de 1971 - 78 ante el encarecimiento del costo de vida y los insumos que eran necesarios para la producción agrícola.

En el caso de frecuencia en que trabajaban ambos esposos, pensamos que corresponden a pequeños productores que además se diversificaron ocupacionalmente en labores de artesanía sombreroería, arreglo de instrumentos de trabajo, etc. que aunque les dejaban un ingreso promedio de 300 \$ al mes este no era un ingreso, sino muy fluctuante.

La actividad de compra, engorde y venta de ganado es otra actividad que realizan los campesinos para aumentar sus ingresos. Generalmente compran el ganado en Santa Cruz y lo traen en pie, luego de cebarlos por unos días los llevan a la feria especialmente la más grande (Punata) para revenderlos de acuerdo a los datos que pude obtener, los gastos y ganancias que obtiene el negociante de ganado era el siguiente: compraba el buey en la feria de Santa Cruz a un precio aproximado de 2.900\$. sus costos de transporte le costaban 700\$, como la alimentación que les dan a los animales los días que los mantienen a los animales junto a ellos procede generalmente de los desechos del trabajo de desgrane del maíz, etc., su costo se ve enormemente reducido. Como promedio indicaron que un buey de buena calidad, ellos podrían llegar a vender en 5.000\$ los que significa que el pequeño comercializador de ganado podría obtener un ingreso neto de 1.400\$ por cada animal que llegaban a negociar.

Por otra parte es muy común encontrar que muchos miembros jóvenes de estas economías campesinas se incorporen a los puestos administrativos y de servicios que se presentan en la región.

Como podemos deducir, todas estas posibilidades que de ninguna manera son exhaustivas sino más bien ejemplificaciones de las alternativas ocupacionales que desarrollan los miembros de las economías campesinas, se van desarrollando en un fuerte y amplio proceso de diferenciación ocupacional y de ingresos, lo que incide en que genere una diferenciación social en el agro que dá lugar a que surgan nuevos grupos de poder y dominación política en la región.

De manera general en estas economías campesinas, las decisiones sobre el empleo de sus miembros en actividades extra-parcelarias, dependen de las necesidades de consumo de estas familias y de las oportunidades de ingreso que se presentan dentro de cada una.

VII.- LA MOVILIDAD ESPACIAL COMO ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACION ECONOMICA.

Continuando el desarrollo de los capítulos precedentes, se ve que dentro la gama de posibilidades de diversificación económica que van encontrando los pequeños productores, está la venta de su fuerza de trabajo temporalmente en lugares donde puede emplearse y obtener buenos ingresos que vayan a fortalecer sus deterioradas economías como consecuencia de todo el esquema político-económico que se instauró durante el período de los años 71 - 78.

En efecto, si bien es verdad que el proceso migratorio es anterior y se encrementó desde épocas de la Reforma Agraria en Bolivia. (35) pensamos que estos fueron respondiendo a un esquema de adecuaciones más propios de los efectos inmediatos de un proceso revolucionario y los cambios en la tenencia de la tierra y el crecimiento urbano.

Por el contrario, durante las dos últimas décadas (de manera particular los años 71 - 78), éstos flujos son producto de la crisis en que entran las economías domésticas en el campo y de la respuesta condicionada que dan los pequeños productores a su situación de paulatina pauperización. La forma de respuesta es la incorporación en un proceso nuevo de carácter mercantil y de venta de la fuerza de trabajo que podría considerarse como un proceso de semi proletarización paulatina de una gran cantidad de estos individuos.

De manera general podemos afirmar que la situación que se vivió en Cochabamba durante el período 71 - 78, producto de los cambios y transformaciones de las estructuras productivas agrícolas, la combinación de formas capitalistas y no capitalistas de trabajo campesino, la crisis por la que

(35) En un estudio que hizo CIDA / Wisconsin durante el año 1964/65 ya se encontraba que habian flujos de migrantes de la región del Valle Alto hacia varios otros lugares tanto dentro el propio País como fuera de él.

atravesaban las economías domésticas y las crecientes exigencias del mercado Nacional, fueron transformándose en los factores principales que determinaron el surgimiento de nuevos flujos poblacionales que llevaron a transformar las características ocupacionales de la fuerza de trabajo que estaba disponible en el mercado (CERES, 1980 (a): Pag. 3).

Como planteábamos en capítulos anteriores, la problemática migratoria a nivel nacional tuvo sus propias características y especificidades en el contacto agropecuario del departamento de Cochabamba durante los últimos años. En este sentido son significativos las cantidades absolutas que se presentaron en Cochabamba en términos de los migrantes y emigrantes como expresión de la movilidad espacial de la fuerza de trabajo, no solo en el sentido urbano-rural, sino urbano urbano y rural-urbano.

Para el año 1971 según datos, el Censo Nacional de Población y Vivienda de 1976 (cuadro No. 51), se constató que como población migrante definitiva (es decir sin contar todo ese conglomerado que se trasladó de modo temporal hacia otras unidades productivas o de servicios), llegó a un total de - 39.370 inmigrantes y que se fueron o emigraron 33.628 individuos.

Sin embargo, para el año 76, el cambio que se constata en estas proporciones es mucho más significativo en sus dimensiones: Un número de 88.491 inmigrantes y un total de 88.238 emigrantes. Si bien entre estas dos últimas cifras la diferencia porcentual (emigrantes menos inmigrantes) ha disminuido, los volúmenes totales de ambos muestran la magnitud e importancia de los flujos migratorios, en la medida en que se problematizan mucho más las transformaciones que se suceden a nivel de toda la sociedad y particularmente en ésta región del país.

Por los datos analizados constaté que, las anteriores cifras son solo una parte de la compleja y profunda magnitud del fenómeno migratorio, que indican de alguna manera aspectos estructurales del estancamiento sectorial y regional por el pasa el Departamento de Cochabamba. Además que la dirección de los flujos nos permiten explicar los procesos específicos que se desarrollan en los otros departamentos. (36)

Estas características de la movilidad de la fuerza de trabajo, se manifiestan significativamente en la región específica donde desarrollamos nuestra investigación.

En términos de su destino, los flujos fueron muy amplios aunque con prioridades entre ellos lo que indican el carácter de uno y otro, y de como se fueron produciendo.

Podemos observar por las cifras que estas prioridades estuvieron inscritas a ciertas ciudades como Cochabamba, y La Paz, a zonas rurales diferentes como las de colonización del norte del departamento de Santa Cruz, a otros pueblos en crecimiento como Punata y Cliza; a centros Mineros del Sud; también durante las fases de zafra al norte de Santa Cruz y finalmente migrantes que optan por trasladarse a centros de trabajo que estan fuera del País (especialmente Argentina) tanto ocupaciones de la agroindustria como también a actividades dentro la gama que ofrece el sector informal y la construcción.

Cuando planteábamos que durante el período de nuestra investigación surgían indicadores que permiten afirmar que se afianzó o fortaleció significativamente nuevos flujos migratorios a partir de su carácter y naturaleza, se pudo constatar que éstos en términos de sus volúmenes y composición por edad y sexo no fueron homogéneos para todas las regiones del país mencionadas anteriormente.

(36) Ver cuadro "Población migrante del departamento de Cochabamba por departamentos y destinos".

De acuerdo a los datos obtenidos (cuadro No. 52) para todo el departamento durante el período 71 - 76 el flujo migratorio registrado más importante fué hacia el departamento de Santa Cruz, alcanzando al 42.65% de todo el flujo registrado en el departamento de Cochabamba para estos años.

Santa Cruz, un departamento de tierras de colonización y centro de actividades agroindustriales fué para los migrantes de Cochabamba una posibilidad concreta de poder diversificar su economía por las características del trabajo que podían desarrollar sin perder lazos de "contacto" con sus familias que permanecen por lo general durante un tiempo inicial en su lugar de origen, al cuidado de sus tierras y vivienda.

Una segunda opción registrada fué el departamento de La Paz propiamente la ciudad de La Paz, donde confluyeron los migrantes del departamento de Cochabamba en un 28.42 %. Esta última se encuadra en una elección y posibilidad diferente en cuanto a la diferenciación económica que ofrece al migrante, puesto que éstas en su gran mayoría son ocupaciones propias del sector informal, y exigen de los migrantes un mayor nivel de conocimientos y práctica; por ejemplo: del idioma castellano, y otros factores socio culturales propios de una cultura urbana.

En este contexto, el Valle Alto con sus 3 provincias de Punata, Jordán y E. Arze, ha sido también durante los últimos años muy representativo de los procesos de transformación y diferenciación ocupacional en cuanto a su población económicamente activa. Analizando los flujos registrados en la región de nuestra investigación, pudimos constatar que los flujos migratorios de la fuerza de trabajo involucrada, estuvo bajo la influencia de varios factores, tanto en la que respecta a las condiciones o limitaciones existentes

(37) Ver cuadro: "Distribución de los emigrantes de las provincias de Cochabamba según departamento de destino".

en la estructura productiva y sociocultural de donde procedían, como también de la estructura ocupacional que se le ofrecía en los lugares de destino.

Como ocurrió con la tendencia registrada para todo el departamento, la preferencia en dirigirse hacia la región de Santa Cruz, estuvo muy marcada en el caso de las tres provincias (cuadro No. 53).

La provincia Jordán con un 70.8% del total de su población migrante, es la que más individuos extrajo hacia el departamento de Santa Cruz. Punata con un porcentaje del 68.6% le sigue en importancia y en una menor, pero no menos importante volúmen estuvo E. Arze, del cuál fueron registrados un 56.5% de migrantes hacia dicho departamento.

Considerando las características que ofrece la estructura ocupacional del departamento de Santa Cruz, podemos afirmar que estamos en presencia de 2 estrategias de diversificación ocupacional dentro una misma región, pero que al interior de las mismas, las características socio-económicas del migrante son determinantes en cuál opción sera asumida con mayor énfasis.

Santa Cruz como región de grandes transformaciones en su estructura productiva constituye por una parte una frontera agrícola a las colonizaciones, muy importante por las posibilidades físicas que ofrece. Pero además, existe una dinámica productiva que surge por el proceso de desarrollo agroindustrial que se realiza y que requiere de grandes contingentes de fuerza de trabajo durante ciertas etapas del año.

Pensamos que los porcentajes que anotábamos antes (37) corresponden en un gran porcentaje a individuos que se trasladaron hacia las zonas de colonización y que optaron por esta alternativa que les permitía mantenerse fundamentalmente en los límites del trabajo agrícola, pero bajo una nueva perspectiva en cuanto a su intersección en el mercado fun

damentalmente como proveedor de ciertos productos con gran capacidad de demanda en el mercado.

El pequeño productor que se trasladó a esas zonas de colonización, diversificó su economía a partir del incremento que alcanzó en la variedad de productos que podía aportar a su fondo de consumo familiar y además, tuvo la posibilidad de insertarse como ofertante de su fuerza de trabajo durante los períodos de tiempo que le permitían el trabajo en su terreno.

Indudablemente este tipo de campesino, muestra un comportamiento que tiende a reforzar su situación de antiguo productor agrícola a partir de su inserción en nuevos límites y dimensiones de estas actividades, ya que si bien estos campesinos poseen tierras en su anterior lugar de residencia, éstas no lograban cubrir sus necesidades más apremiantes para producir su fuerza de trabajo y el de su familia.

El contexto sociocultural de estos individuos refleja una condición de bajo nivel educacional y de un desconocimiento anterior en la práctica de otras manualidades fuera del trabajo agrícola y de cierta limitación en el conocimiento del movimiento comercial en su región. Cuando preguntábamos a algunos migrantes potenciales en la región de nuestra investigación cuál era la situación anterior de los que habían migrado como colonizadores, la mayoría respondía que más de un 54.7% de ellos eran campesinos pobres que poseían terrenos pequeñísimos y que generalmente no habían conocido otros lugares en términos del mercado ocupacional, donde podrían conseguir trabajo externo a su parcela en actividades no-agrícolas (cuadro No. 54). Esta tendencia parece ser el común denominador para las 3 provincias, aunque en el caso de E. Arze nos atreveríamos a plantear que no es fundamentalmente producto de la existencia de una alta tasa de densidad demográfica, sino más bien, debido al creciente deterioro-

ro del suelo tanto por el uso intensivo como también por la falta casi total de riego, lo que hace que una gran parte de las tierras ya no sean aptas para el cultivo. Esto explicaría el hecho de que más del 69.7% de los pequeños propietarios que se fueron como colonizadores no tenían toda la extensión de sus tierras con cultivos, y que el 18.7% tenían menos de una hectárea. En el caso de las provincias Punata (Comunidad Tajamar) encontramos por el contrario un alto porcentaje de agricultores que contaban con pequeños terrenos (alrededor de 5 hectáreas o menos) y que las utilizaban totalmente casi sin períodos de rotación y habían decidido transformarse en colonos.

Ambos casos parecen mostrar una característica típica de esta estrategia de sobrevivencia que es la persistencia del agricultor campesino por experiencia, el cual diversifica su economía fundamentalmente sin salir de los marcos de su antigua actividad y en la que su arraigo a la tierra le redefine en una posición menos propensa a integrarse definitivamente al proceso de semiproletarización que se va desarrollando.

Estas familias campesinas viven fundamentalmente del cultivo de una variedad de productos que logran producir combinando varios pisos ecológicos, lo que les permite ampliar la composición de su canasta familiar y disminuir los gastos en la alimentación y reproducción de su fuerza de trabajo.

En el caso de colonización en el norte de Santa Cruz, es mayor la frecuencia en que solo los jefes de familia o hermanos mayores son los que se trasladan a iniciar la colonización mientras las mujeres quedan a cargo de los niños comercializando sus productos.

Para subsistir mientras el esposo logra obtener algún ingreso como asalariado en su nuevo trabajo.

Como indicábamos anteriormente, existe un otro gran flujo de fuerza de trabajo hacia la región de Santa Cruz en donde se concentran las principales actividades agroindustriales.

En este caso parece ser que se trataría de un otro modo o vía de diversificación a partir fundamentalmente de la venta de su fuerza de trabajo durante períodos prolongados de tiempo, sin embargo de que en esta actividad se seguiría dentro el círculo de la producción agropecuaria las diferencias en las características del migrante son importantes. El desarrollo de un gran centro agroindustrial en la zona norte del departamento de Santa Cruz generó a nivel nacional una gran demanda de mano de obra asalariada para la ejecución de las tareas de cosecha, etc. donde la tecnología avanzada aún no se ha integrado, y además porque la tasa media de salarios es inferior a la que existe en otras actividades, lo que hace que resulte más conveniente para los capitalistas propietarios o regentes de estas agroindustrias, emplear mano de obra migrante.

Esta gran demanda de fuerza de trabajo, indicio significativamente en la población rural del Valle Alto. (Cuadro No. 56) según datos obtenidos en la zona de producción agroindustrial en el norte de Santa Cruz (38), los principales departamentos, provincias y localidades que proveían de fuerza de trabajo para la cosecha de algodón en orden de importancia habían sido las provincias del Valle Alto del Departamento con un porcentaje de 35% a 40% del total de los trabajadores que estaban ocupados en la zafra de algodón (Cuadro No. 57) Mucho menos era la proporción del Departamento que le seguía en importancia, Chuquisaca con el 20%.

(38) Casanovas; Ormachea "La situación socioeconómica del trabajador temporal en la cosecha de Algodón" Doc. Trabajo No. 4 Min. de Trabajo y Desarrollo Laboral/OIT-FNUAP, Julio 1980, La Paz.

Estos mismos datos reafirman nuestra suposición de que los colonos de esa región no participan fundamentalmente en las tareas de cosecha de los principales productos ya que por esta misma actividad (la cosecha de algodón) tan solo en 13% del total de los trabajadores asalariados contratados eran oriundos o vivían en el momento del contrato de la provincia de Santa Cruz.

La característica de este tipo de estrategia parece que esta centrada en la posibilidad de ejecutar varios trabajos de tipo salariado coordinando su temporalidad. En efecto muchos de estos migrantes que suponemos son migrantes temporales llegan a la zona de trabajo en el período cuando se inicia la primera cosecha de la caña de azúcar. Al finalizar esta, inmediatamente se incorporan en los trabajos de la cosecha del algodón y o del arroz. Esta posibilidad de obtener varios contratos le permiten tener una ocupación asalariada durante un período de aproximadamente de 4 a 5 meses, al cabo de los cuales, éste migrante vuelve a su antigua vivienda en el Valle Alto trayendo además de algunos productos para su canasta familiar o para efectuar negocios, un ahorro que si bien no es importante, al menos le permite subsistir en el Valle durante un tiempo.

La modalidad de trabajo que le permite obtener un mayor ingreso, hace que en muchos casos sean familias completas las que se trasladan a trabajar a la zafra y solo queda algún miembro ó pariente al cuidado de su vivienda. Con esta modalidad el nivel de ingresos se acrecienta bastante y permite obtener mayores ahorros en la medida que se resuelve el factor de alimentación, etc. ya que generalmente es la esposa o la hermana mayor la que prepara los alimentos para los miembros de esas familias.

En resumen todos estos pequeños productores "catalizan" su diversificación ocupacional integrándose en un am -

plio proceso de semiproletarización que no incide al menos en un primer momento para que dejen de ser campesinos y en la que su caracter de asalariados temporales mas bien és una estrategia de adecuación prolija de las posibilidades que brindan los ciclos agrícolas de un año común y no una actitud de cambio de una área productiva a otra (Cuadro No. 58).

Un otro flujo migratorio es de aquellos que se trasladaron a la región del Chapare (39). En este caso encontramos que los campesinos tenían experiencia en el ámbito de la comercialización y que habían tenido incluso experiencias en trabajos asalariados desarrollando actividades no-agrícolas (Cuadro No. 55). Esta estrategia es una variante de como los campesinos amplían su frontera agrícola personal pero ahora con la intensión de profundizar sus alcances comerciales con los productos tropicales, en diferentes lugares ya sea en la Ciudad de Cochabamba, como también en las zonas mineras.

La posibilidad de trasladarse con más facilidad desde la zona de colonización hasta su comunidad, permite que la mujer pueda participar desde un principio en el desarrollo de esta estrategia económica.

La mujer amplia conocedora de el mercado rural utiliza toda su capacidad para aplicarla en un nuevo campo como es la venta de productos tropicales y semi tropicales en los grandes centros de comercialización del departamento e incluso en algunos otros departamentos.

Existe un otro gran flujo de migrantes que se fueron trasladando desde las provincias del Valle Alto hacia los centros urbanos más importantes del departamento. Esta migración indudablemente responde a las estrategias de sobrevivencia de las economías campesinas con una lógica distante a lo de los migrantes que se trasladan a zonas de colonización y

(39) Región tropical en el departamento de Cochabamba.

ocupa un lugar importante en la priorización de los flujos que se fueron estableciendo durante el período de los años 71 -78

En el conjunto de todas las provincias del departamento de Cochabamba, las 3 provincias que comprenden nuestra investigación, estuvieron entre las que tenían los más altos porcentajes de flujos migratorios provinciales que se habían dirigido hacia la provincia Cercado (40). Con promedios del orden de un 56.76%; 60.8% y 55.5% del total migratorio para las provincias de E. Arze, Jordán y Punata respectivamente, estos demuestran la fuerte tendencia que existe en el Valle Alto de insertarse en una diversificación ocupacional fundamentalmente no-agrícola (Cuadro No. 59 y 60). En éste flujo migratorio suponemos que intervinieron significativamente otros factores condicionantes, que en el caso de los anteriores flujos de la población no fueron tan importantes. Indudablemente la proximidad de los pobladores a las vías de comunicación con las ciudades de Cochabamba y Quillacollo, establecen una suerte de atracción é influencia socio-cultural muy importante.

En la medida en que lo urbano como sistema supone un alto grado de especialización de las actividades a que afectan tanto a las personas como a las instituciones; ya que la ciudad no es solamente lugar de producción, sino centro de gestión y dominación ligado a la primacía social del aparato político-administrativo (41), los requerimientos que se exige al migrante son mucho mayores en los niveles ideológicos-culturales de internalización de valores, símbolos, pautas de conducta, actitudes y expectativas. Una de estas características señalan claramente al papel del idioma como un importante meca-

(40) Provincia Cercado en la cual de hallan ubicadas las principales ciudades y algunos pueblos del departamento como son: La ciudad de Cochabamba, capital provincial, el pueblo de Quillacollo (que es el más grande del Dpto. Sacaba)

(41) Ver "Seminario, Crisis, Cambio, Vocación y Destino de Cochabamba".

nismo socializado y necesario para poder optar a las oportunidades ocupacionales que deben cubrir los individuos que provienen de las zonas rurales.

La cercanía de las 3 provincias que comprenden el Valle Alto, respecto a la ciudad de Cochabamba, las vías de acceso y comunicación y fundamentalmente el gran flujo comercial que existe entre todos estos lugares, desarrolló un marco de expectativas favorables a migrar en el campesino que ha estado expuesto a éstos factores.

Durante el período 71-78 de manera especial, estuvo presente como alternativa para las economías campesinas, la estrategia de diversificación ocupacional a partir de la integración como fuerza de trabajo al mercado de un significativo número de campesinos que provenían de las provincias Jordán, Punata y Esteban Arze.

Datos de una investigación anterior sobre la problemática urbana (42) indican que de un total de 199 personas entrevistadas durante el año 1977 en zonas marginales de la ciudad de Cochabamba, el 52.26% eran migrantes y de estos un 58.5% provenían de otros pueblos menores (Cuadro No. 61), estos datos nos estarían indicando una tendencia que configura el carácter del migrante que viene a la ciudad. Por los requerimientos de calificación que se requieren para optar con mayores posibilidades a la estructura ocupacional urbana, el campesino necesitaría de un tiempo de "adaptación" al mundo urbano y ésto lo realizaría mediante la incursión a algún pueblo por un determinado tiempo ejerciendo una actividad muy específica.

La comercialización de productos que produce o elabora el mismo y que luego los lleva a vender con regularidad a la feria de un pueblo cercano, parece ser el conducto que le

(42) "DISOC-UNICEF": La mujer y la ciudad: Un estudio de Estructura y Práctica Social en Cochabamba. Nov. 1978, La Paz.

permite asimilar ciertos elementos que posteriormente le serán útiles en su incursión en el mundo de la Ciudad.

Pienso que la aplicación de esta estrategia de sobrevivencia no está relacionada fundamentalmente a la capacidad productiva de la economía familiar en general, sino que habría una selectividad respecto a la diversificación ocupacional yá existente al interior de la familia, que incide en la decisión de que migre uno de sus miembros cuyo aporte económico a partir de su nueva ocupación sea un significativo apoyo al fondo común de ingreso familiar.

Las posibilidades ocupacionales a las que tienen mayor acceso estos migrantes, está circunscrito a ocupaciones que se sitúan en los lugares más bajos dentro la estructura ocupacional urbana, por ejemplo trabajos de peón, jornaleros empleados en restaurantes y servicios, trabajos domésticos, etc. (Cuadro No. 19). Las ventajas que brinda esta alternativa a los migrantes rurales, son bastante significativas, en la medida en que además de la posibilidad de lograr algún pequeño ahorro, está el "insumo" urbano que adquiere, que pasa a constituir un factor de dinamismo y fortalecimiento en las relaciones sociales y políticas de los miembros de las economías campesinas.

Esta alternativa exige a los miembros migrantes tener una economía más o menos sólida en su lugar de origen, la cuál le permita sobrevivir en la ciudad mientras consigue trabajo. Es muy común que estos migrantes cuando llegan a la ciudad por primera vez recurran a otros parientes, amigos o compadres, para pedir apoyo (alojamiento y comida) mientras consiguen trabajo.

En cuanto a la composición familiar de los hogares de estos migrantes, constaté que había cierta tendencia a migrar a la ciudad cuando las familias estaban compuestas por varios miembros capaces de trabajar, ya que de esta manera la fuerza de trabajo migrante era fácilmente reemplazable.

En general cuando ya ha transcurrido un tiempo prudencial desde que el migrante salió de su casa y obtuvo un trabajo, ésta estrategia de sobrevivencia permite a las familias tener acceso a un monto de dinero relativamente superior al que le deja como saldo su trabajo en la producción agrícola, razón por la cual el número de migrantes potenciales a migrar a las ciudades aumenta considerablemente.

Las variadas actividades dentro la división del trabajo al interior de estas economías campesinas no es un impedimento para los miembros migrantes cuando existen varios o otros miembros capaces de distribuirse las tareas que al migrante le correspondían.

Cuando estos individuos migrantes deciden retornar a sus familias, encontré que un número importante de ellos lo hacen trayendo un "back Ground" de conocimientos que les permite dedicarse en sus comunidades a ocupaciones manuales de tipo artesanal complementariamente a su actividad agrícola.

Cuando estos individuos se van incorporando al mundo urbano por mucho más tiempo, paulatinamente tienden a alejarse de sus actividades tradicionales, en un proceso de descampesinización hasta llegar a convertirse en muchos casos en semiproletarios permanentes ya que su retorno al campo hace que se mantenga su condición de campesinos a partir de como ellos ubican a su grupo de pertenencia, y al cual sus intereses familiares etc. se orientan fundamentalmente.

Junto a estos dos grandes flujos migratorios que expuse, hubo un otro flujo que adquirió características importantes en los últimos años, tanto por los alcances económicos que permite, como por las posibilidades reales que ofrece de ascenso a situaciones sociales más espectables para sus interesados. Nos referimos al proceso migratorio que se dirige afuera del país, y que por lo general se ha orientado hacia regiones donde se desarrollan actividades agroindustriales ó

centros de gran actividad urbana. Tal como indicaba en el segundo capítulo, la magnitud de esos flujos al exterior superan con facilidad la cifra del medio millón de personas durante el período comprendido entre los años de 1970 y 1974. Como en los dos casos anteriores la complejidad de poder llegar a cuantificar las dimensiones exactas del volumen de este proceso, me fué muy defícil por la heterogeneidad de los datos existentes en diferentes fuentes, como por los diferentes que se utilizaron para cuantificarlos.

Una explicación de esta marcada tendencia en estos flujos migratorios durante los últimos años por parte de los campesinos del Valle Alto, es aquella que plantea la existencia de mayores posibilidades de complementación a sus estrategias de sobrevivencia que encuentran, a partir de las diversas ocupaciones, tanto en el área agropecuaria como también en el sector no-agrícola, los cuales les permiten ahorrar un monto de ingresos en un lapso de tiempo relativamente corto frente al que les tomaría en otras estrategias (43).

Para los individuos residentes en las provincias del Valle Alto, ésta estrategia se orienta hacia un país en particular, y hacia una región muy específica del mismo: La República Argentina fundamentalmente la ciudad de Buenos Aires y las regiones del norte Argentino donde se encuentran grandes centros agroindustriales.

Un trabajo realizado en el Valle Alto por un organismo Internacional entre los años 1964 - 65 (44) encontré que existía una marcada tendencia en los residentes de esta región de trasladarse hacia la República Argentina.

(43) En un lapso aproximado de un par de años, un trabajador campesino puede llegar a acumular una cantidad de dinero suficiente como para comprar un pedazo de terreno en sus comunidades.

(44) Cuestionario realizado por CIDA/WISCONSIN, sobre el fenómeno migratorio en una comunidad de la Prov. Jordan durante los años 1964/65.

Una otra reciente investigación constata que el flujo hacia aquel país no declinó, y que por el contrario tendió a incrementarse durante los últimos años, especialmente 1974, 75, 76, pues se registraron más casos de campesinos que se trasladaban a la Argentina, especialmente en busca de trabajo.

Esta estrategia de sobrevivencia, por su mismo carácter exige una disposición especial en los miembros de la familia del migrante que permitan alejarse a uno o varios de ellos de su hogar, durante un tiempo prolongado y durante el cual debe subsistir con sus propios medios, sin esperar recibir ayuda del miembro que viaja por varios meses que éste tarde en conseguir trabajo, pagar los gastos de subsistencia, etc.

Muchos de los migrantes del Valle Alto, se trasladaron a la ciudad de Buenos Aires por lapsos diferentes, dependiendo los mismos de las relaciones sociales y apoyo con el que podía contar y también la posibilidad de obtener un empleo en un lapso de tiempo corto.

Las condiciones socioeconómicas en el lugar de su residencia habitual, en general eran bastante mejores, en comparación a la de una gran mayoría de pequeños productores en la misma zona. Por lo general dueños de tierras y de una estructura ocupacional bastante variada entre los miembros de su familia, como comercio y otros oficios (Ej. Albañil, hilados, etc.) éstos no buscan integrarse a otros trabajos agrícolas, aunque sea de carácter salarial, sino más bien, les interesa acumular conocimientos técnicos en algún oficio, el cual posteriormente pudiera ejercerlo en su comunidad.

(45) ANDERSON, 1981 "La importancia de la migración temporal desde áreas rurales Bolivianas a las ciudades Argentinas Un estudio de caso sobre el Valle Alto de Cochabamba y Buenos Aires. Ministerio de Planificación y Coordinación Ed. UNFPA/CERES. Mimeo La Paz.

Además que por las características ocupacionales propios de un gran centro urbano, éstos migrantes se incorporan generalmente en actividades dentro del sector de la construcción el cuál requiere por lo general un gran número de fuerza de trabajo sin mayores requerimientos en su calificación. Aunque la tasa media de salarios de estas ocupaciones sean inferiores en comparación a muchas otras ocupaciones posibles en la ciudad, éstos se ubican muy por encima del ingreso medio que perciben los trabajadores agrícolas en las provincias del Valle Alto.

Indudablemente otro factor que incide en que un mayor número de migrantes se interesen por estos trabajos, es la posibilidad de obtenerlos en un lapso relativamente corto frente al que requiere normalmente para otras ocupaciones. La cuestión tiempo de búsqueda de trabajo es uno de los aspectos más complicados y difíciles por los migrantes, puesto que su manutención (vivienda y alimentación) debe correr por cuenta propia, a no ser que tenga ya de antemano acordado alojarse en la casa de algún conocido o pariente, para posteriormente pagar fundamentalmente la alimentación que recibió.

Es interesante notar cierta intuición, percepción en los migrantes del Valle Alto, de captar las posibilidades y posibles dificultades que se avecinaban para los pequeños productores, cuando sucedió el cambio político en el Gobierno en Agosto de 1.971.

En un estudio realizado en una de las comunidades de la provincia Jordán (ANDERSON: 1981 Pag. 41/42) se constata que durante el período 71-72 el porcentaje de migrantes hacia Buenos Aires se incrementó en más del 400 por ciento (cuadro No.62). Aunque este porcentaje disminuyó en los años siguientes, la presencia de mayores dificultades para las economías campesinas durante los años 74-75, se vé reflejado en un paulatino incremento en este flujo migratorio (47).

(47) En este mismo trabajo se constata que la tendencia se incrementó bruscamente para el año 1980, en que el porcentaje de migrantes respecto del año 1970 aumentó en más del 300 %.

Por las observaciones que realizé en las 3 provincias pude comprobar que entre los individuos que optaron por esta estrategia de diversificaciones ocupacionales, en donde mayores transformaciones socioeconómicas y culturales se presentan. Cambios tanto en términos del nivel de ingreso, acumulación de algunos bienes y enseres domésticos por sobre la media del poblador campesino como también una significativa transformación en sus pautas de conducta y estructura de volver frente a sus comunidades y sus instituciones, hacen que éstos presenten mayores grados de diversificación social y económica entre los pequeños productores agrícolas.

En este mismo trabajo se constata que la tendencia se incrementó bruscamente para el año 1980, en que el porcentaje de migrantes respecto del año 1970 aumentó en más del 300 por ciento.

En la agricultura, lo que a su vez esto implica una infraestructura de servicios (talleres mecánicos de soldadura, etc.) que amplían las posibilidades ocupacionales. Esto juntamente a las nuevas experiencias de trabajo, capacitación técnica e intensificación del circulante contribuyen a dinamizar la economía local como un factor importante de retención para los miembros de las economías campesinas que están en un constante proceso de búsqueda de mejores alternativas de diversificación económica a partir de las estrategias de sobrevivencia posibles.