

## El Banco Agrario y las comunidades Ashaninka del Pichis: el crédito promocional para productores nativos

Jeremy Narby\*

### Introducción.

A principios de 1986 el gobierno anunció que el Banco Agrario (BA) proporcionaría créditos especiales, de bajo interés, a los miembros de las comunidades campesinas y nativas. La revolucionaria intención de este plan es hacer accesible un fondo estatal, en términos ventajosos, para productores que, hasta ahora, nunca han sido considerados merecedores de tal confianza, que carecen de capital, y que han estado siempre a la base de lo que el Presidente García gusta llamar la pirámide económica del país.

Las metas globales de este programa son alentar un tipo de desarrollo que rompa con los patrones históricos de dependencia (tanto interna como externa), y que enfatice la participación popular, genere autosuficiencia alimentaria y beneficie ante todo al sector al cual está dirigido.

Si bien personalmente apoyo tanto la intención del programa de créditos del BA como sus metas globales, analizaré aquí desde una perspectiva crítica sus implicaciones para las comunidades nativas del valle del Pichis. Ello es necesario porque los programas innovadores que se aplican por primera vez en el contexto de patrones de dependencia tienden a crear nuevos problemas al tiempo que resuelven los antiguos, y este ventajoso programa de créditos no es una excepción a esta tendencia; asimismo, porque si estos problemas han de ser superados, deben ser primero comprendidos. Enfoqué exclusivamente el caso de las comunidades nativas Ashaninka del valle

del Pichis ya que uno de los argumentos es que las políticas nacionales de créditos deben ser ajustadas a las particularidades (es decir necesidades) regionales, si éstas han de tener los efectos deseados.

Empezaré por examinar tres aspectos de la realidad del valle del Pichis y de sus habitantes, los mismos que requieren ser entendidos antes de poder evaluar el programa de créditos del BA. Se trata de las particularidades regionales que no fueron tomadas en consideración a nivel de la planificación nacional del programa y que conducirán, considero, al fracaso del mismo en el valle del Pichis. Estas tres particularidades regionales están constituidas por: la variación geográfica de la producción nativa, la naturaleza de la oferta y demanda del valle del Pichis y el sistema tradicional Ashaninka de intercambio. Después de describirlos examinaré el programa de crédito en sí mismo y concluiré sugiriendo enfoques alternativos para un programa de créditos dirigido a comunidades del presente caso para las políticas nacionales de créditos.

### La variación geográfica de la producción nativa.

El valle del Pichis tiene unos 180 km. de largo y unos 60 de ancho, discurriendo de sur a norte. Puerto Bermúdez, la capital del distrito está situada en el centro del valle sobre la margen izquierda.

Las cuarenta comunidades nativas del valle presentan una gran variabilidad en acceso a recursos y mercado.

Desgraciadamente no está dentro del ámbito de este artículo detallar los productos y volúmenes en cada una de éstas, sus mercados inmediatos y los precios que se obtienen. Debe considerarse que aquellos productores ubicados a una distancia razonable río arriba de Puerto Bermúdez pueden transportar sus productos, tales como plátanos, yuca o arroz en chala, y venderlos en el mercado. Aún cuando, como veremos, los precios pagados por dichos productos son muy bajos, los comuneros de río arriba llevan estos productos al mercado para obtener un poco de dinero.

De otro lado, aquellas comunidades situadas río abajo de Puerto Bermúdez, en la margen derecha del Pichis donde no hay carretera, y especialmente las ubicadas en los tributarios Anacayali y Apurucayali, encuentran imposible transportar sus productos al mercado.

Las comunidades de la margen izquierda del trecho norte del valle están aguardando la terminación de la carretera que atraviesa sus tierras, paralela al río, y que habrá de conectar Puerto Bermúdez con Pucallpa. Esta carretera no será concluida este año y ha tenido muy poco impacto hasta el momento, ya que al estar inconclusa prácticamente no hay tránsito de vehículos. Los pobladores de estas comunidades continúan caminando a pie 6 horas o más a través del bosque hasta Puerto Bermúdez llevando sus productos. Bajo estas condiciones sólo es viable vender productos fácilmente transportables y de alto valor como cerdos y aves de corral.

Aquellas comunidades del bajo Pichis, cercanas a la confluencia con el Palcazu, y a la recientemente creada Ciudad Constitución, han encontrado un nuevo y creciente mercado para sus productos. Esta área es también rica en madera y sus habitantes nativos tienen una larga trayectoria vendiéndola a compradores procedentes de Pucallpa.

En cada una de estas diferentes partes del valle existe un factor de variabilidad adicional entre comunidades: su acceso a tierras aluviales o no, según estén ubicadas a orillas del Pichis o de sus tributarios, respectivamente. Sólo



en las primeras, de suelos ricos, pueden sembrar y vender productos tales como maíz y papayas.

Finalmente, cada comunidad, según su distancia al mercado, su acceso a transporte, y sus suelos y recursos, tiene una serie de productos en los que puede centrar sus esfuerzos de comercialización, y otros en los que no le conviene. Esto debe ser determinado en cada una de las comunidades del valle antes de implementar cualquier programa global para incrementar la producción en éstas.

#### La naturaleza de la oferta y la demanda en el valle del Pichis.

Unos pocos comerciantes tienen el virtual monopolio en la compra de la producción agrícola del valle. En relación a los Ashaninka los comerciantes se encuentran en una situación adicionalmente ventajosa ya que saben que éstos rara vez tienen acceso a información sobre proyecciones de precios agrícolas, y porque aquellos saben que una vez que los Ashaninka han transportado su arroz hasta Puerto Bermúdez no lo pueden llevar de regreso a su comunidad y se ven obligados a venderlo. Más aún, los Ashaninka no tienen acceso a almacenaje en Puerto Bermúdez, como tampoco pueden costear una larga y costosa estadía en espera de un mejor comprador. En abril de 1986, por ejemplo, algunos productores Ashaninka vendían su arroz a I/. 1.00 el kilo, mientras un plato de comida en el pueblo costaba diez veces eso y un cuarto de hotel veinte veces. Esto significa que un productor Ashaninka podría gastar el equivalente de 50 kgs de arroz en un día simplemente subsistiendo un Puerto Bermúdez. Dado que la cosecha promedio de un productor no excede los 1,000 kilos, claramente ésta no es una alternativa viable.

Este monopolio de los canales de comercialización y de la información comercial ha llevado a los compradores de Puerto Bermúdez a pagar bajos precios como regla. "Bajos" se entiende en comparación con los precios de La Merced, a unos 120 km de distancia y naturalmente tomando en cuenta el transporte y los costos de operación. Durante los últimos 40 años y estos compradores han hallado más rentable

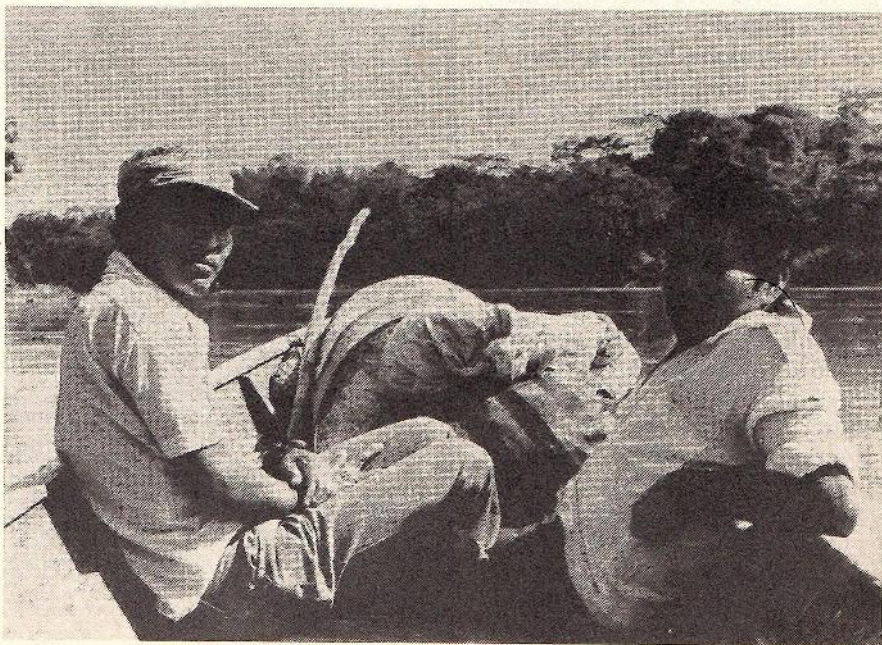
comprar pequeñas cantidades de productos nativos a bajos precios, por lo tanto con grandes márgenes de ganancia, que comprar grandes cantidades a precios "realistas", y por lo tanto con márgenes de ganancia razonables.

Los productores Ashaninka han descubierto a lo largo de los años y en relación a muchos diferentes productos (caucho, yuca, achiote, naranjas, papayas, piñas, madera) que generalmente no vale la pena el *esfuerzo* de producir, cosechar y transportar esos productos para luego vender a esos precios irrisorios. Es por esa razón que tantos productores nativos aún satisfacen los requerimientos monetarios de su familia trabajando para un patrón dos o tres meses al año y no con la venta de sus productos: vender su fuerza de trabajo resulta más rentable sobre la base de un cálculo de horas de trabajo, que vender sus productos. Está demás decir que los mismos compradores de Puerto Bermúdez son quienes suelen emplear a los Ashaninka en sus chacras por bajos jornales, comparados con los jornales de otras áreas.

La ley de la oferta y la demanda es así invertida en Puerto Bermúdez y en el valle del Pichis: la mano de obra es escasa, sin embargo los jornales son bajos: la producción para el mercado es baja comparada con lo que pudiera ser (debido precisamente a los bajos pre-

cios) y sin embargo los precios de los productos son también bajos. Debe considerarse que si se pagaran precios adecuados por los productos Ashaninka, esto no sólo incrementaría grandemente el volumen de la producción ofertada por éstos, sino además reduciría la mano de obra que los Ashaninka proporcionan a los ganaderos y agricultores con capital del valle. Esto conduciría a una dramática reestructuración de las relaciones sociales en el valle, lo que es seguramente una de las razones del por qué, a pesar de la presencia de la carretera que conecta a Puerto Bermúdez con el mercado mundial desde 1984, aún no se les paga a los Ashaninka precios que cubran sus costos reales y menos aún que dejen una ganancia líquida.

Podría proporcionarse muchos ejemplos para sustentar estas afirmaciones, para cada uno de los diferentes productos y referentes a distintos períodos. Me limitaré a dos casos. A principios de marzo de este año, la yuca estaba siendo pagada a los productores en razón de I/. 0.60/kg. mientras al mismo tiempo en Lima los mayoristas estaban vendiendo a I/. 5.00/kg y los minoristas a I/. 6.23/kg. El transporte de un kilo de yuca de Puerto Bermúdez equivale a I/. 1.60. Esto demuestra que aunque la demanda de yuca en Lima es grande, ésta no se refleja, de ninguna manera en el nivel de pre-



Bajo las actuales condiciones de mercado incentivar la producción agrícola sin atender el problema de precios y comercialización es un absurdo.



cios pagado a los productores del valle del Pichis, que es una de las zonas productoras de yuca no costeñas más cercanas a la capital.

En segundo lugar, a fines de la década del setenta, se produjo una fiebre de achiote en el valle y muchas comunidades participaron de ella. En 1979, en coordinación con el Centro de Investigación y Promoción Amazónica, el Congreso Ashaninka vendió 33 toneladas de achiote en Pucallpa, transportándolo por río y por un valor 10 veces mayor que el que se pagaba en Puerto Bermúdez (1). Esta coordinación se vio imposibilitada de continuar al año siguiente debido al cambio de gobierno, de modo que los precios de achiote regresaron a sus bajos niveles habituales y la gente dejó de cosechar el achiote a pesar de que éste seguía en producción. Aún hoy en día uno puede ver los remanentes de esta fiebre, hectáreas de achiotales sin cultivar, que no son atendidos porque no vale la pena el esfuerzo. Este ejemplo muestra la clara relación entre precio y producción: si se ofrece buenos precios a los productores, éstos cultivan y venden sus productos.

Para concluir el caso del achiote hay que decir que sus precios alcanzaron niveles interesantes (8.5 intis/kilo en setiembre de 1985 de 4 intis el mes anterior) debido a una reciente incursión de compradores foráneos al valle dispuestos a pagar al contado el lujo de contar con precios internacionales en alza, productores desinformados y una nueva carretera. Muchos productores nativos, sin embargo no se esforzaron en cosechar su producción de achiote porque los precios habían estado deprimidos por cinco años consecutivos.

Finalmente, parece claro que cualquier intervención desde afuera sobre la economía del valle—para estimular la producción agrícola—tal como la que el BA está implementando con su programa de créditos preferenciales a productores nativos— que se centre únicamente en la producción, está condenada al fracaso. Esto es así porque el bajo volumen de producción se debe a la falta de incentivos para comercializar los productos, y no a la falta de producción.

### El sistema tradicional Ashaninka de intercambio.

Tradicionalmente los Ashaninka han tenido un sistema de intercambio conocido en la literatura antropológica como "intercambio diferido". Este sistema funciona sobre la base de dos principios: deuda y reciprocidad. Las relaciones sociales son creadas y mantenidas por un socio de intercambio (*ayompari*), siendo el bien, el don intercambiado, un objeto que el otro no posee (por ejemplo un cuchillo, una *cushma*, algunas flechas, sal o incluso dinero). Este don es una deuda que debe ser cancelada en el futuro relativamente distante (cuya definición temporal es a menudo fruto de mucho debate entre *ayompari*). Cuando ésta es pagada, el intercambio ha sido realizado y el vínculo social reforzado.

Este sistema formalizado de intercambio, tan distinto del sistema utilizado en nuestra economía monetaria (donde el intercambio es usualmente inmediato, e invariablemente consiste en intercambiar una mercancía por dinero), hace a algunos Ashaninka proclives a contraer deudas en el contexto del sistema de intercambio basado en el dinero. Aquellos casi hacen alarde de cuántas deudas tienen, como si esto fuera testimonio de cuántos son sus socios intercambio. Generalmente, para cuando un hombre llega a los 30 años ha tenido oportunidad de experimentar el lado más feo de la deuda monetaria (tal como meses de trabajo para pagar deudas pasadas, amenazas de encarcelamiento si no se cancela una deuda, etc.) y ha venido a caer en cuenta que la deuda monetaria es distinta de, y menos deseable que, la deuda social y "amistosa" del intercambio diferido. Sin embargo, desde la perspectiva de los Ashaninka, sigue siendo difícil rechazar el ofrecimiento de un don, y por lo tanto una deuda, porque hacerlo equivaldría a ser hostil hacia el que lo ofrece. Es por esta razón que los regatones que viajan vendiendo ollas, telas y balsas tienen aún tanto éxito en las comunidades nativas (no es de sorprender que los comerciantes comprendieron este aspecto de la realidad Ashaninka mucho antes que lo hicieran los antropólogos económicos).

Como ha explicado John Bodley, el

intercambio diferido es un sistema muy bien concebido que garantizaba la paz en amplias áreas del territorio Ashaninka antes de que la "civilización" llegara (2). Podría decirse que los seres humanos siempre han definido a otros seres humanos como "civilizados" de ser éstos socios de intercambio; de igual modo muchos dicen que los Ashaninka deben ser "civilizados" y ser puestos a trabajar de manera permanente en la economía monetaria (como peones); Argumentan que los Ashaninka son ociosos y no saben cómo trabajar. Estas son acusaciones típicamente incorrectas que los seres humanos utilizan mutuamente cuando no son entre sí *ayompari*. El sistema *ayompari* es uno de los fundamentos de lo que la civilización Ashaninka fuera antes de que la "Civilización" llegara. El punto aquí no es defender la razonabilidad del sistema tradicional Ashaninka de intercambio, sino simplemente presentar el modo en que muchos jóvenes Ashaninka podrían reaccionar a la oferta del Banco Agrario de otorgar crédito preferencial a bajas tasas de interés. Es decir, podrían aceptarlo sin realmente necesitarlo, ya que no es una costumbre Ashaninka rehusar un don sobre la base de que no se lo necesita.

Ahora que hemos analizado lo que considero son las tres particularidades regionales que son requisitos para comprender el programa de crédito del Banco Agrario, pasaré a describir el programa, centrándome en particular en los préstamos para sembrar arroz. En su desarrollo se hará evidente por qué es necesario comprender las particularidades de la región.

Como hemos visto, el programa de créditos para comunidades nativas está diseñado para proporcionar un capital para aquellos que nunca antes lo han tenido; en realidad hasta antes de ahora los bancos se han mostrado reticentes a dar créditos a comunidades nativas, debido a que la ley de comunidades específica que las tierras comunales no son embargables y no pueden ser utilizadas por lo tanto como garantía. Debe notarse a esta altura que el programa de créditos especiales es de lejos el programa más importante del Banco Agrario en el valle, ya que 270 de sus 300 préstamos han sido co-



locados este año a productores Ashaninka.

El programa proporciona un capital al inicio de la campaña agrícola anual para gastos tales como mano de obra, semillas, herramientas transporte e imprevistos. El monto varía de acuerdo al producto y al área sembradas.

Para la región de La Merced-Puerto Bermudez el Banco Agrario ofrece actualmente préstamos a una tasa de 350/o para arroz y achiote, y a 140/o para maíz, plátanos y yuca. El préstamo principal y los intereses deben ser cancelados al término de la campaña del producto. En caso de no pago la cosecha misma es tratada como garantía.

Aunque este programa parece ser un paso progresivo e innovador hacia la inclusión de miembros de las comunidades nativas en la economía nacional como productores independientes, un análisis más detallado de sus términos de funcionamiento revela que este podría, aunque inintencionadamente, conducir a los productores nativos a un endeudamiento perpetuo. Centraré mi análisis en las condiciones crediticias del Banco Agrario para el arroz, ya que éste es el único tipo de préstamo que ha promovido intensamente hasta la fecha en las comunidades nativas del valle del Pichis.

### El crédito arrocero del Banco Agrario

Los empleados del Banco Agrario llegaron a la comunidad donde trabajé durante el mes de febrero de este año, dos meses antes del inicio de la campaña de arroz 1986-87, ofreciendo préstamos de avío a todo comunero que lo quisiera. La comunidad está ubicada a 6 horas de camino a pie de Puerto Bermudez, en la margen izquierda del río Pichis. Como ya se ha explicado, existe una carretera que atraviesa las comunidades de esta área que aún no ha sido terminada y que aún no ha sido abierta oficialmente al tráfico. No parece probable que sea terminada antes de la cosecha de arroz a comienzos de 1987. Los camiones que tienen permiso del Ministerio de Transportes para utilizar los trechos utilizables cobran altos precios por el transporte de

pasajeros y carga: se cobra l/. 25 por persona o l/. 1.00 por kilo de carga por un trecho de apenas 17 km de una carretera sin curvas ni pendientes. ¡Esto significa que los productos deberán pagar la misma cantidad que obtendrían por sus productos a cambio de transportarlos! Claramente esto no es viable; este es otro caso más de quasi monopolio, donde aquellos que controlan los canales de comercialización paralizan efectivamente el comercio.

En esta situación, los miembros de la comunidad rara vez venden arroz, centrándose en productos de alto valor y fácilmente transportables como cerdos y aves de corral para la obtención de dinero a cambio de la venta de productos; la mayor parte de los hombres venden también su fuerza de trabajo durante algunos meses al año con este fin. Sí producen, sin embargo, arroz para el consumo, asociado con yuca. Aquellos que han tratado de comercializar arroz en el pasado, y quienes por lo tanto tienen experiencia en su monocultivo en tierras de la comunidad señalan una productividad *máxima* de no más de 20-50 costales por hectárea, es decir 1,000 kg/ha. Esto se explica por el hecho de que la gran mayoría de las tierras de la comunidad son altamente ácidas; la poca tierra aluvial que se encuentra en ésta a lo largo de las riberas de los ríos y quebradas están dedicadas al maíz que no podría crecer en ningún otro lado.

La idea de incentivar el sembrío de arroz en esta comunidad provino del Banco Agrario; sus empleados alentaron a los comuneros a aceptar préstamos, haciendo ver que hacerlo era parte del mundo civilizado y moderno. Se habló a la gente de las grandes cantidades de dinero a las que ellos tendrían acceso de inmediato (l/. 1,000.00) si aceptaban el préstamo. En este sentido el Banco Agrario utilizó el mismo lenguaje que un patrón utiliza cuando trata de contratar un peón nativo: el lenguaje de la tentación, ofreciendo lo irresistible de modo de crear una obligación. Este dinero es particularmente tentador en ese período del año porque los padres de familia Ashaninka (generalmente sin dinero en efectivo—están preocupados por cómo comprar todos los nuevos cuadernos, libros, lápices, etc. que sus hijos habrán de necesitar para el inicio del año escolar.

En su presentación del programa de créditos, ni los empleados bancarios ni los comuneros sacaron a relucir el problema de que nadie en la comunidad sabe cómo calcular porcentajes. Irónicamente, los padres de familia con hijos en primaria hacen todo esto para pagar una educación que no enseña a sus hijos esta operación aritmética básica tampoco.

El cuadro 1 proporciona los fundamentos económicos del préstamo para arroz "semi-técnico" a comuneros nativos. Revela lo siguiente:

— el Banco Agrario no tiene un conocimiento básico de cómo la mano de obra y la producción son organizadas al interior de la comunidad, donde los productores se dividen entre los que siempre trabajan solos con su mujer, y aquellos que participan además en el sistema comunal de trabajo o minga. En este sistema, un grupo informal de hasta 20 hombres acuerdan trabajar para cada uno de los otros sobre una base rotativa, hasta que el trabajo de cada productor individual del grupo esté terminado. La familia del hombre que está organizando una minga proporciona masato, comida y la promesa de que el jefe de familia habrá de colaborar en la próxima minga de "sus trabajadores". Este sistema es utilizado más frecuentemente para el pesado trabajo de rozo y tumba de las chacras. De un modo u otro casi todo productor está ocupado entre mayo y julio preparando su chacra o participando de cerdos para el ganado etc.) Esta es la época del año en que los hombres no suelen estar buscando un trabajo donde un patrón, y por lo tanto, la época en que la mano de obra es más escasa en la zona. Debe tomarse en cuenta que los únicos jornaleros accesibles a los productores nativos son otros productores nativos (siendo altamente improbable que alguno de los ganaderos del valle acepte trabajar por un jornal en la chacra de un nativo, especialmente por l/. 25.00 diarios) y que el sistema de minga es la manera establecida entre los productores nativos para satisfacer sus requerimientos de mano de obra contratándose mutuamente sobre una base equitativa y rotativa a cambio de una compensación no monetaria. Prestar dinero al 350/o de interés de modo que puedan continuar haciendo lo mismo, simplemente los hará más pobres.



CUADRO 1

## Presupuesto BAP Préstamo Arroz "semi-técnico"

Labores	Epoca	No. de jornales	Costo
<b>A Gastos de cultivo (cada jornal) valorizado en l/. 25)</b>			
— Preparación del terreno rozo, quema y junta	jun/oct	26	l/. 650
— siembra	nov/dic	10	l/. 250
— deshierbe	dic/ene	8	l/. 200
— control fitosanitario	nov/ene	2	l/. 50
— pajareo	mar/abr	4	l/. 100
— cosecha siega, trillado, venteado y ensacado	mar/abr	12	l/. 300
		62 jornales	l/. 1,550
<b>B Gastos especiales</b>			
— herramientas	jun/oct		l/. 300
— semillas 40 kgs l/. 5 c.u.	nov/dic		l/. 200
— productos fitosanitarios 4 insecticidas	ene/feb		l/. 200
— costales 15 l/. 10 c.u.	mar/abr		l/. 150
— transporte 1,500 kgs a l/. 0.10/kg.	mar/abr		l/. 150
			l/. 1,000
<b>C Gastos generales</b>			
— gastos administrativos (50/o A + B)			l/. 120
— leyes sociales			l/. 530
— imprevistos			l/. —
			l/. 650
TOTAL prestado por hectárea (A + B + C):			l/. 3,200
Valorización de la cosecha por hectárea:			
Rendimiento: 1,500 kgs Valor unitario: l/. 2.28 Total:			l/. 3,420
Inversión básica: **			l/. 2,500
Interés al 35º/o:			l/. 875
Total a devolver después de la cosecha:			l/. 3,375

\* Fuente: BAP, Puerto Bermudez, abril 1986.

\*\* Este monto (y no A + B + C) es lo que el BAP ha decidido prestar a los productores. El presupuesto es por lo tanto una mera formalidad burocrática. Proporciona sin embargo, luces acerca de cómo el BAP comprende (y falla en comprender) el sistema Ashaninka de producción.

— El Banco Agrario no parece darse cuenta de que los Ashaninka no tienen experiencia con pesticidas y herbicidas, por lo cual su aplicación podría poner en peligro la salud de la comunidad. Antes de fomentar el uso de estos químicos, deben realizarse estudios para verificar el grado en que éstos penetran al agua que se bebe, al fluir como resultado de la primera lluvia hacia las quebradas o pozos, a menudo situados en áreas bajas en relación a las chacras.

Los peces, importante fuente de proteína en las comunidades, podrían también ser amenazados. Staver (1985) ha señalado que en áreas tales como los valles del Palcazu y el Pichis, conectados a los distantes mercados nacionales por medio de vías inseguras (la carretera entre Puerto Bermúdez y Las Merced está a menudo cerrada durante la estación lluviosa a lo largo de 4 meses), los insumos tales como fertilizantes y pesticidas son "económica y

técnicamente costosos e inseguros para agricultores con reducido capital" (3). En estas circunstancias es poco razonable fomentar su uso.

— El Banco Agrario no comprende que los comuneros nativos son productores de semillas y que por lo tanto no necesitan préstamos para comprar semillas. Cuando los comuneros se prestan semillas mutuamente lo hacen en especie sin necesidad de dinero y menos aún al 35º/o de interés. Un crédito para semillas podría justificarse si estuviera ligado a la promoción de una variedad ligada a la promoción de una variedad nueva altamente productiva y resistente a las plagas. Sin embargo, un estudio de experiencias similares en otras partes del tercer mundo revela que tales programas tienen una tasa de devolución más exitosa cuando el crédito es dado en especie (4): es decir cuando el productor paga el crédito incluyendo intereses) en semillas. Esto, porque para los agricultores es más fácil producir la semilla y luego pagar con ella, que transformar el producto en dinero suficiente como para cancelar el crédito. El mismo estudio señala, sin embargo, que ese tipo de créditos debe ser visto como programas de "una sola vez" de modo de evitar crear dependencia en un insumo externo que podría en el futuro conseguirse localmente (5).

— Los estimados de productividad del arroz en los ácidos suelos del valle del Pichis (1,500 kg/ha) con que trabaja el Banco Agrario exceden en 50º/o los resultados máximos obtenidos por productores nativos de arroz. Incluso mi estimado de un máximo de 1,000 kg/ha es generoso, considerando que el Proyecto Especial Pichis Palcazu, en su estudio de prefactibilidad para el área, estimaba una producción por hectárea de arroz dentro del "nivel tecnológico tradicional" en 800 kg. (6). De ahí que incluso si el precio propuesto de l/. 2.28 fuera garantizado, el techo de productividad de 1,000 kg/ha seguiría significando un valor de cosecha de l/. 2,280 por hectárea, dejando al productor con una deuda de l/. 1,095 (l/. 3,375 - l/. 2,280) por hectárea frente a su préstamo. Finalmente, si el precio por kilo de arroz que se paga en Puerto Bermudez permanece inalterado en l/. 1.00 el productor obtendrá apenas una cosecha valorizada en l/. 1,000 por hectárea, y por lo tanto quedará con una deuda



CUADRO 2

Deudas creadas por el préstamo para arroz "semi-técnico" según precio unitario				
Rendimiento por hectárea	Precio Unitario	Valor de la cosecha por hectárea	Total a devolver al BAP	Deuda creada por hectárea
1,000 kgs	l/. 3.30a	l/. 3,300	l/. 3,375	l/. 75
1,000 kgs	l/. 2.28b	l/. 2,280	l/. 3,375	l/. 1,095
1,000 kgs	l/. 1.50c	l/. 1,500	l/. 3,375	l/. 1,875
1,000 kgs	l/. 1.00d	l/. 1,000	l/. 3,375	l/. 2,375

- a Precio oficial para arroz en chala en la selva, no se aplica a Puerto Bermúdez.  
 b Precio ficticio del Banco Agrario, no se aplica a Puerto Bermúdez.  
 c Precio real pagado por kilo de arroz en chala en Puerto Bermúdez cuando la oferta es baja.  
 d Precio real pagado cuando la oferta es alta, i.e. precio recibido por la mayor parte de los productores cuando llevan su producto al mercado

de l/. 2,375 contra un préstamo inicial de l/. 2,500 por hectárea. Esto muestra claramente que el crédito del Banco Agrario para arroz "empírico" no es financieramente viable (Ver Cuadro 2).

— El Banco Agrario no sólo ha sobrestimado ampliamente el precio del kilo de arroz en chala (dándole un valor de compra de l/. 2.28 cuando es de alrededor de l/. 1.00), sino también ha diseñado un crédito que, como muestra el cuadro 2, no sería financieramente viable incluso si ECASA tuviera oficinas en Puerto Bermúdez para adquirir el arroz al precio oficial de garantía para arroz de selva de l/. 3.30/kilo. El cuadro 2 muestra que fuera que se pagué el precio de ECASA (l/. 3.30), el ficticio estimado por el Banco (l/. 2.28), el que se obtiene cuando la oferta de arroz es menor (l/. 1.50), o el precio más bajo debido a la sobreoferta (l/. 1.00), el préstamo del Banco Agrario creará en cualquier caso deudas porque la productividad de arroz en el Pichis es tan baja; porque el monto del crédito es demasiado alto; y porque la tasa de interés es demasiado alta. El cuadro 2 muestra también que para que un programa de créditos en el Valle del Pichis tenga éxito, éste tendría que estar ligado a un programa que logre evadir la el sistema monopólico de precios de compra en Puerto Bermúdez, garantizando precios que reflejen de manera realista los precios pagados en el resto del país. De hecho, si ECASA pudiera garantizar los l/. 3.30 por kilo, los prestatarios del Banco Agrario podrían casi cubrir sus costos.

— A estas alturas es necesario aclarar

una confusión inherente a los supuestos del presupuesto para los préstamos del BA. Este ha diseñado un presupuesto completo para los préstamos a comuneros nativos tal como es indicado en el cuadro 1, que asciende a l/. 3,200 (A + B + C). Sin embargo, sin mayor explicación ha decidido que el monto prestado a productores nativos será en la práctica de l/. 2,500 (correspondiente a la inversión básica). Cuando inquirí en el Banco a qué se debía esto, se me explicó que no debía tomarse en cuenta la justificación de presupuesto, siendo ésta una mera formalidad, en la medida que ellos consideraban que l/. 2,500 era lo que los productores nativos realmente requerían. Cuando hice mención de las preocupaciones arriba mencionadas (lo innecesario de un préstamo para mano de obra, semillas y herramientas, y el hecho de que los pesticidas e insecticidas son peligrosos, y que el valor de la cosecha será insuficiente para poder pagar el préstamo), se me dijo que los préstamos no estaban realmente supuestos a pagar mano de obra, semillas insecticidas, etc, sino que eran más bien préstamos "humanitarios" para gente que no disponía de dinero para ayudarlos a pagar sus necesidades, sin tener que verse obligados a trabajar para un patrón ese año. Señalé que esto no alteraba la situación de que a los productores no les sería posible cancelar sus préstamos con la venta de su arroz. Entonces, me fue explicado que la intención básica era proporcionar a los comuneros un acceso inmediato a dinero y pagar el préstamo no necesariamente con la venta de arroz, sino con la venta de productos de mayor precio como cerdos y aves de corral en el plazo de un año. No me resultó cla-

ro sin embargo si se trataba de un enfoque institucional, o simplemente de una opinión vertida de impromptu por un empleado del Banco consciente de ciertas contradicciones al interior de las políticas de su institución.

En cualquier caso esta opinión tiene ciertas preocupantes implicaciones: gente que tiene poca o ninguna experiencia con préstamos monetarios y porcentajes (que de hecho conservan de muchas maneras el concepto de interacción económica como intercambio diferido entre iguales, descrito antes), mal puede apreciar que por ejemplo un crédito para yuca al 14% sea probablemente más ventajoso que uno para arroz al 35%. Los comuneros sí comprenden que el interés es la indeseable cantidad adicional que uno debe pagarle al banco en un plazo de un año, además de cancelar el monto recibido, pero muy pocos comprenden que cuanto mayor sea el porcentaje, mayor (y más indeseable) será el interés. En tales circunstancias, y de ser cierto que el Banco quiere ayudar a la gente y comprende que sembrar y vender arroz no será suficiente para pagar el crédito, el mismo que será más fácilmente cubierto por la venta de cerdos y pollos que haga el prestatario, ¿por qué el banco no ha fomentado la siembra de yuca con sus créditos al 14%, que podrían a la vez alimentar a los animales y costarían a los prestatarios un menor interés?. Los comuneros habrán de producir yuca y arroz y criar pollos y cerdos en cualquier caso, sea que obtengan un crédito o no.

Planteo estos elementos no para argumentar que no se requieren créditos en las comunidades nativas del va-



del Pichis. En el caso de la comunidad mencionada, donde se han contratado créditos, de ser viable la idea de comercializar arroz, se requeriría un préstamo para hacerlo, para pagar transporte, costales y gastos imprevistos, rubros que están incluidos en el presupuesto del BA para créditos de arroz presentado en el cuadro 1. Los gastos imprevistos serían aplicados a los gastos en que se incurre, y que son considerables como hemos visto, cuando se está en Puerto Bermudez. Debe notarse que todos estos tres gastos se concentran en las últimas semanas de la campaña agrícola, lo que tendría la ventaja de constituir un crédito de muy corto plazo (1 mes aproximadamente). Esto reduciría grandemente los montos pagados por concepto de intereses.

Aparte del hecho de que bajo las actuales circunstancias no es viable comercializar arroz, esta sugerencia llega demasiado tarde en cualquier caso para ser puesta en práctica durante la presente campaña. Los comuneros ya han aceptado préstamos.

Para concluir con el ejemplo de la comunidad visitada por los empleados del Banco Agrario en febrero de 1986, haré un ejercicio especulativo de lo que probablemente sucederá allá. Los cinco comuneros que aceptaron los préstamos para pagar gastos en los que no incurren, utilizarán el dinero para gastos que sí tienen (libros escolares, etc.). Cultivarán sus chacras de arroz para alcanzar niveles de productividad de un máximo de 1,000 kg/ha. y serán luego culpados por los empleados del Banco Agrario cuando no puedan pagar su préstamo, de no haber trabajado suficiente (parece que los nativos son inevitablemente acusados equivocadamente de "no saber trabajar", sea cual fuere lo que hagan). Cada productor acabará teniendo enormes deudas. Mientras tanto, debido a su esfuerzo para producir un producto para la venta en el mercado, a diferencia de producir como se hace tradicionalmente muchos diferentes productos para el consumo doméstico, su familia tendrá menos comida disponible. El resultado final del programa será menos alimentos y más deudas para todos aquellos que participaron de él. Más aún, la presencia de grandes cantidades de dinero en manos de *productores individuales* disruptará las redes tradicionales de

reciprocidad al interior de la comunidad, y son precisamente estas redes a las que el endeudado y hambriento prestatario deberá recurrir, junto con su familia, al final de la campaña, para poder volver a levantarse. Sin embargo, la misma inyección de capital a nivel individual —que causará el problema inicial— hará más difícil que el prestatario retorne rápida y suavemente a la red comunal de crédito basada en parentesco y reciprocidad. En este sistema, el "crédito" es mantenido por un flujo continuo de compartir la riqueza no monetaria. Cuando el Banco Agrario le proporciona a alguien una gran cantidad de dinero, se convierte en temporalmente innecesario para esta persona recurrir y participar de los bienes de sus parientes y vecinos. Esto, lo impulsa a dejar de compartir sus propios bienes, afectando simultáneamente su derecho a acudir a los mecanismos de ayuda mutua en caso de necesidad.

Finalmente, menciono un último punto que no puede ser discutido en detalle aquí, por falta de conocimiento de mi parte, pero que es importante: en otras áreas, el monocultivo de productos tales como arroz ha conducido a un gran incremento de pestes y enfermedades. Parece por lo tanto necesario que antes de que se fomente más el monocultivo en el valle del Pichis, se haga un estudio en la estación de investigación de La Esperanza, para conocer los riesgos y resultados en esta zona.

### Conclusión

Las metas globales del programa nacional de créditos especiales para comunidades campesinas y nativas son romper los lazos de dependencia de los sectores más carentes de capital en la sociedad peruana, producir auto-suficiencia alimentaria a través de la participación popular, y elevar los niveles de vida.

En este artículo he examinado el funcionamiento de este programa de créditos en un contexto específico, las comunidades nativas del valle del Pichis. He mostrado en este contexto y en la forma actual del programa, que éste produce nuevas formas de dependencia (endeudamiento con el BA), al

tiempo que contribuye a eliminar otras previas (mano de obra para los patrones), y que como tal es más parte del problema que de la solución, a pesar de todas las buenas intenciones.

Obviamente no puede esperarse que un programa especial de créditos rompa por sí mismo la dependencia de una vez por todas y produzca una autosuficiencia y participación definitivas. Debe ser parte de un programa más amplio que garantice tierras suficientes para los productores y educación, salud y precios para los productos agrícolas, si han de elevarse las condiciones de vida de una manera sostenible.

Como hemos visto, en el valle del Pichis, el programa especial de créditos no es parte de un programa integral de este tipo; ha sido implementado aisladamente y dentro del contexto negativo de:

- a) la reticencia del Banco Agrario a ajustar su programa a realidades y necesidades locales;
- b) un mercado local donde las leyes de oferta y demanda se invierten;
- c) una población nativa (70% de la población del área, y 90% de los clientes del Banco), básicamente no familiarizados con préstamos bancarios y porcentajes.

El resultado global de este programa será crear deudas entre los clientes nativos del BAP.

A pesar de que la elevación de las condiciones de vida y la ruptura de la dependencia es un asunto de largo plazo, que involucra no sólo crédito especial sino también tenencia de tierra, salud y educación, también es cierto que la población Ashaninka del valle del Pichis requiere a corto plazo de encontrar un medio apropiado para generar excedente de producción por encima, y no en vez de, su base de subsistencia, de modo de satisfacer sus requerimientos monetarios básicos.

En este sentido un programa especial de crédito que no esté ligado a un programa integral de largo plazo podría ser útil sin embargo, siempre y cuando su objetivo sea fomentar la producción de un excedente que sea económica, social y ecológicamente viable. Este excedente debería idealmente estar basado en una variedad de productos para evitar la dependencia



respecto de un solo producto monocultivado (7).

En este tipo de programa apropiado de crédito especial de corto plazo, los créditos sólo serían dados para gastos necesarios tales como la adquisición de animales no disponibles a nivel local (por ejemplo carneros o razas mejoradas de cerdos), transporte, costales y gastos imprevistos.

Considero, finalmente, que en el valle del Pichis, el programa de créditos más apropiado fracasará a no ser que esté ligado a un programa que garantice precios básicos para productos agrícolas, porque como hemos visto, el mercado libre ni siquiera opera en el área de acuerdo a sus propias reglas y es responsable, más que cualquier otro factor, de desalentar la producción y productividad y deprimir las condiciones de vida de los pequeños productores.

La implicación de este estudio de

caso para los otros programas especiales de crédito que están operando o están siendo planificados para el resto del país es que constituye un requisito esencial el conocimiento y la comprensión detallada de las realidades económicas, geográficas y ecológicas de la región en la que el programa será realizado, si se quiere que éste tenga éxito. De no ser así el bien intencionado don del crédito especial se convierte una vez más en una forma de dependencia, y simplemente confirma el modo Ashaninka de comprender los dones: dar a alguien es tomar algo de éste a cambio.

#### Notas

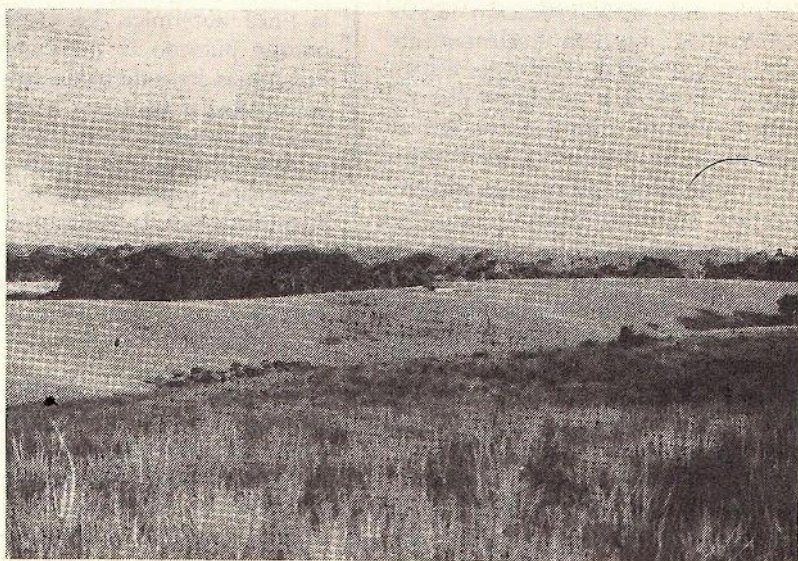
- (1) Lelis Rivera Chavez, comunicación personal.
- (2) Ver Bodley (1973).
- (3) Staver (1985): p. 6.
- (4) OXFAM s.f.: p. 25.
- (5) Ibid. p. 46.
- (6) Gerencia de Proyectos Especiales, INADE, Lima: comunicación personal.

(7) En mi opinión, dadas las actuales condiciones locales, son productos apropiados, las aves de corral, carneros, cerdos y achiote.

#### Referencias

- Bodley, John H. 1973.  
Deferred exchange among the Campa Indians. *Anthropos* 68: 589-596.
- Oxfam n.d.  
*A manual of savings and credit for the poor of developing countries*. Oxford: Oxfam.
- Staver, Charles 1985.  
Agroforestry approaches to sustained development of the Central Peruvian Amazon. Ms.

\* Este trabajo es resultado de la investigación que el autor está realizando con el apoyo de la Wenner Gren Foundation, (No. 4622) y de la National Science Foundation (No. BNS 8420651). Un análisis global de los programas de desarrollo referidos a la población nativa del valle del Pichis por el mismo autor con Sally Swenson puede encontrarse en *Amazonia Indígena* 10 (1985).



El Gran Pajonal es un área interfluvial alta caracterizada por una alta proporción de suelos muy pobres y alta densidad neta de población nativa.