

PRODUCCIÓN COMUNITARIA Y MERCADO DE EXPORTACIÓN DE LA QUINUA REAL, UN ANÁLISIS DESDE - LA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA. ESTUDIO DE CASO HUARI- ORURO

Mgr. Guillermo Jorge Churme Muñoz¹

INTRODUCCIÓN

La presente investigación sitúa su análisis a lo que respecta la sociedad rural boliviana. En específico – desde su definición territorial – a una macro región del altiplano sur de Bolivia denominado intersalar Coipasa-Uyuni, que es el centro productor por excelencia del cultivo de la Quinoa Real.

En este marco, resulta interesante abordar el tema del cultivo de la Quinoa Real desde una problemática que vincula la acción económica de los comunarios del intersalar a un contexto mayor que es el del mercado internacional de la Quinoa. Problemática que está inserta en lo que denomino – con toda justicia histórica – como la actual expansión del capitalismo hacia agriculturas indígenas y campesinas.

La materialización de esta expansión se puede constatar en la presencia de un creciente mercado de exportación de la Quinoa Real dentro de un territorio indígena en el que la producción agrícola y pecuaria se guía, aun hoy, por una lógica comunitaria de administrar el territorio. Me refiero al control sobre el acceso al territorio y a la redistribución de la tierra agrícola comunitaria. Sin embargo, de entrada debo advertir que esta ‘dinámica territorial’ no ha imposibilitado a los comunarios buscar una participación y obtención de ganancias en un mercado internacional creciente como lo es el de la Quinoa Real.

¿Cuál es el carácter de esta actual expansión del capitalismo sobre este territorio indígena? ¿Cómo está afectando este mercado internacional de la Quinoa Real a la dinámica territorial del intersalar en el altiplano sur boliviano? Estas preguntas generales

¹ Sociólogo y Master en Desarrollo Territorial Rural por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Ecuador.

guían el enfoque de la presente investigación. Sin embargo, a primera vista, resultan demasiado amplias y son susceptibles a ser respondidas desde muchas entradas analíticas.

Para dar cuenta de algunas posibles interpretaciones he acotado el marco investigativo en términos de espacio y tiempo. Así, he definido como centro investigativo al territorio indígena del municipio de Santiago de Huari de la provincia Sebastián Pagador en el departamento de Oruro – Bolivia. Así mismo, me he propuesto realizar un balance analítico del problema desde dos momentos en la “historia corta” de este territorio.

Así mismo, el problema investigativo de la presente investigación incluye algunos subtemas que giran en torno a la relación que existe entre los productores y el mercado de exportación de la quinua. Tales son los casos de: “dinámicas territoriales” en el tiempo, procesos de “diferenciación social” entre las familias al interior de la marka, y las características de la cultura andina que median esta tensión local (producción) – global (mercado).

DINÁMICAS TERRITORIALES EN TORNO A LA PRODUCCIÓN COMUNITARIA DE QUINUA REAL

En Bolivia, como en muchos países latinoamericanos existe una notable tensión entre lo que se denomina expansión del comercio internacional de alimentos a territorios indígena y campesinos que aún conservan normas y procedimientos tradicionales y ancestrales sobre el acceso al territorio y a la redistribución del suelo agrícola. Es sobre este conflicto que hablaré en este subtítulo.

Los hallazgos obtenidos en el territorio de Huari no son ajenos a la tendencia que las sociedades rurales viven en el continente.

Me refiero a la existencia de similitudes en sus modos de relacionarse con el “mercado global”, de bienes y servicios, en el rubro de la producción de agropecuaria. De esta relación emergen procesos – muchas veces – contradictorios con el estilo de vida de estas sociedades marcadas por la “tradicionalidad”, ya que introducen transformaciones en varios ámbitos de su vida: social, económica y cultural.

Así, en la medida en que estos territorios² – negocian o se contraponen con estos procesos globales, su “dinámica territorial” tiende a transformarse. Dicho en otras palabras, es la “sociedad rural local” quien – paulatinamente – da forma a sus nuevas relaciones mercantiles sobre las tierras agrícolas y a sus nuevas relaciones de producción y comercialización basadas – actualmente – en el cultivo de la Quinoa Real.

El caso específico de este territorio indígena muestra una característica particular en este proceso contemporáneo de mercantilización de las tierras agrícolas comunitarias. Hablo de la propiedad de tierras de carácter comunitario, en la que la adscripción étnica y cultural juega un papel preponderante. De esta manera – históricamente – se ha evitado el acceso al territorio y a la tenencia de la tierra, a sujetos o familias externas a la base étnica cultural establecida³.

Sin embargo, como se verá en el trascurso de este subtítulo existe una modalidad, no formal, que ha permitido a los productores de Quinoa Real el acceso a tierras agrícolas sin necesidad de recurrir a modalidades formales como la adscripción familiar o la transacción mercantil.

² Territorio entendido “como una entidad socio-económica construida” (Pecqueur, 2000: 14)

³ Aunque según información de los “huareños” hubieron casos en la época temprana de la república en que ese territorio estuvo habitado por personas de diversas procedencias, entre ellas argentinos comerciantes. Luego, post la segunda guerra mundial, hubo una migración bastante particular de personajes alemanes, quienes se establecieron permanentemente en Huari, aun se pueden ver, en el cementerio municipal, sus tumbas. Sin embargo, estas personas no tuvieron un acceso directo a los beneficios de la redistribución comunitaria de tierras agrícolas.

Territorio comunitario, mercantilización y formas creativas de acceso a la tierra agrícola

En los ayllus del Municipio de Huari la tenencia de la tierra agrícola y el mercado de tierras – históricamente – ha sido controlado a través de una organización social de tipo comunitario.

Esta característica cultural de los ayllus de Huari es similar a muchos otros territorios indígenas del perisalar Coipasa – Uyuni en los que la cohesión social y territorial se logra a través de sus organizaciones sociales que regulan el acceso a sus territorios y a la tenencia de tierras agrícolas (Damonte, 2011; Molina, 1983; Platt, 1976; West, 1981; Yampara, 2005).

Sin embargo, en los últimos 5 años la dinámica territorial del “perisalar” ha asistido a una serie de “transformaciones” vinculadas al incremento de la demanda de tierras aptas para el cultivo de la Quinoa Real. Esto ha motivado a las familias a vender parte de su propiedad comunitaria a personas o familias externas a sus territorios. A esto lo denomino: “modalidad mercantil de acceder a un territorio y de poseer tierras agrícolas”.

Según testimonios de algunos entrevistados en el municipio de Huari, este fenómeno no es nuevo. Lo que sí es reciente es el incremento de la intensidad de ese tipo de transacciones por el “boom” de los precios internacionales de la Quinoa Real.

Por otro lado, un hecho no menos importante es la intervención de la organización social en este fenómeno de acceso mercantil al territorio. Ya que si una familia externa compra tierras agrícolas comunitarias no significa que esté libre del control social y de las normas y procedimientos locales (al decir de los comunarios: “usos y costumbres”). Esto demuestra que a pesar de la mercantilización de la tierra agrícola la cohesión social y territorial sigue al mando de las organizaciones sociales tradicionales a través de sus autoridades.

Al margen, existen otra forma de acceder a la tierra agrícola sin involucrarse en la dinámica de la compra-venta, sino que el acceso al territorio se lo realiza a través de la vía del parentesco: sanguíneo, político o espiritual. Esto lo denomino: “Modalidad familiar e interfamiliar de acceder al territorio y a la tierra agrícola”.

Por último, existo un tercer proceso que se está desarrollando a razón del auge de la producción de la Quinoa Real, en la que comunarios de otros territorios poseedores de “instrumentos de producción” especializados en la producción de Quinoa pueden beneficiarse del uso de tierras agrícolas sin necesidad de acceder al territorio por ninguna de las dos modalidades anteriormente mencionadas. A esto le denomino: “modalidad asociativa de uso de suelo agrícola”, lo que los comunarios llaman “cultivo al partido”.

A través de esta última modalidad un productor oriundo de otro territorio mejor desarrollado en la producción de la Quinoa Real – tal el caso del Municipio de Salinas Garci Mendoza – oferta el uso de maquinaria y semilla para la producción en otros terrenos familiares, para que una vez cosechado el producto se haga la división – en partes iguales – entre los dueños de: la semilla, la maquinaria y los insumos y los dueños de la tierra agrícola. Este sistema está muy extendido en Huari y en los demás municipios productores de Quinoa del “perisalar”.

El beneficio para las familias dueñas de tierras agrícolas viene por doble partida. Por un lado, pueden acceder a tecnología especializada en la producción de la Quinoa Real, tal el caso de: tractor, arado mecánico, sembradora mecánica, abono natural o químico, fumigadoras, productos novedosos de fumigación, cosechadora y/o trilladora, venteadora y seleccionadora de grano. Que al margen de disminuir considerablemente los tiempos de producción también mejoran la calidad del producto para su comercialización. Todos estos insumos tecnológicos serían prácticamente inalcanzables para un productor pequeño con poco capital.

Por otro lado, las familias se benefician porque pueden acceder a distintos “ecotipos” de la Quinoa Real “mejorados” en otros territorios y así lograr incrementos en sus volúmenes de producción. Así, a través de esta modalidad “al partido” los productores de Quinoa Real de centros de mayor producción pueden acceder a diversos suelos agrícolas sin necesidad de vincularse familiar o mercantilmente.

En lo que sigue presentaré fragmentos de una entrevista semi-estructurada representativa realizada a un productor de Quinoa sobre la dinámica territorial, y que me dio muchos datos sobre la situación del territorio comunitario, de la propiedad agrícola comunitaria y sobre la existencia de un mercado interno de tierras agrícolas.

Este es el caso de don Emiliano Flores, oriundo de la comunidad Aroma del municipio de Salinas Garci Mendoza en Oruro. Actualmente está produciendo Quinoa Real en 5 municipios del peri-salar. El estudió hasta culminar la secundaria.

Todos los lugares en los que produzco son comunitarios, no hay propiedad privada. Aquí en Challapata hay unos “cuantitos”, serán unos cuarenta “hectaritas” que son parcelados con título individual. Con los que trabajo son “al partido” es con TCO, Tierra Comunitario de Origen.

(...)

“Ahorita” tengo por Mara Mara (Orinoca), por Aroma (Salinas de Garci Mendoza), Pampa Aullagas, Huari y Challapata. En Aroma no es “al partido”, son mis tierras, yo soy de allá.

(...)

En Challapata he producido unos 100 qq., en Huari unos 100 a 120 qq., en Pampa Aullagas tenía uno grandecito... sobre unos 300 qq., en Orinoca no he producido para este año está en “barbecho”, y en Aroma he sacado unos 100 qq. (...) este año calculando lo del partido he producido unos 400 a 500 qq. multiplicando por 900 bs. eso es lo que he sacado no? (Emiliano Flores, 2013, entrevista).

Hacer el cálculo que don Emiliano Flores sugiere es inevitable. Veo que su producción para el periodo 2012-2013 asciende a los 405.000 bolivianos, equivalente a 58,200 \$us. Obtenidos en un ciclo productivo que inicia en el mes de septiembre de 2012 y culmina a mediados de mayo de 2013. Suma 7 meses de actividad agrícola con un monto nada despreciable para un territorio que no tiene muchas opciones productivas a causa de las características climáticas y geográficas⁴.

⁴ Suelos: arenosos, arcillosos, salitrosos, sin riego y con frecuentes sequías y heladas.

Don Emiliano al igual que otros productores de Quinoa Real, no reside en su territorio de origen (Aroma, Municipio de Salinas de Garci Mendoza) sino que se ha establecido en el Municipio de Challapata que es el centro nacional e internacional de comercialización de la Quinoa Real. Él es uno de los muchos que se dedican principalmente a cultivar Quinoa Real de manera especializada haciendo uso de este tipo de modalidades de acceso a tierra agrícola denominada localmente “al partido”.

Este productor – el resto del año – complementa sus actividades e ingresos económicos a través de la mecánica, ya que posee un taller especializado en la reparación de maquinaria agrícola. Cabe destacar que al margen de reparar maquinaria, don Emiliano también construye sus propias maquinas procesadoras de Quinoa Real, esto es: sembradora, cosechadora, venteadora, secadora y seleccionadora de grano.

Por otro lado, don Emiliano considera que la tenencia de la tierra agrícola de comunitaria es “muy complicada”. Alega que existen muchos conflictos, leamos parte de su entrevista:

Yo creo que no es bueno. Más problemas trae, mientras la propiedad privada no pues, no te dicen nada... haces lo que quieres con tu terreno (Emiliano Flores, 2013, entrevista).

Es notable la contradicción subyacente que existe entre la lógica comunitaria de la tenencia de la tierra y los intereses pecuniarios de los comunarios que han visto en los altos precios de la Quinoa una oportunidad interesante para acumular “bienes de capital.”

Profundicemos más en el tema. A continuación don Emiliano nos da más datos, desde su percepción, sobre los conflictos que se generan al interior de las comunidades:

Han incrementado jarto...! Antes no era así... barbechabas y sembrabas al partido, nadie te reclamaba, era bien. Ahora te reclaman, si es al partido, si no estás haciendo fumigar, si estas derramando Quinoa... de todo te reclaman... antes no era así.

(...)

También hay conflictos porque quieren agrandar sus tierras, mayormente las familias que están produciendo Quinoa y han visto el precio... están queriendo

agrandar. Por ej. Antes se dejaba 3 metros de parcela a parcela, ahora hasta eso se ha achicado... deben estar dejando $\frac{1}{2}$ metro será... antes no se vía eso. Y además eran pequeñas las parcelas, ahora siembran extenso incluso por los ríos... siembran nomás.

(...)

También hay los casos que quieren adueñarse de las tierras de la gente que está en el exterior o no está produciendo, de ellos se lo están apropiando las tierras. Otro es la invasión de "tines", eso quiere decir que invaden los límites de parcela a parcela, no respetan, uno invade, el otro invade... y así hacen perder las barreras vivas. Esos problemas no se han podido resolver con la organización, siguen invadiéndose. (Emiliano Flores, 2013, entrevista).

Según la información de don Emiliano existen una serie de conflictos al interior de los ayllus del municipio relacionados con la expansión de terrenos agrícolas destinados al cultivo de la Quinoa Real.

En suma, se ha podido identificar tres modalidades de acceso al territorio y a la distribución de tierra agrícola: (1) "modalidad mercantil de acceder a un territorio y de poseer tierras agrícolas", (2) modalidad familiar e interfamiliar de acceder al territorio y a la tierra agrícola" y (3) "modalidad asociativa de uso de suelo agrícola", o "cultivo al partido".

En cuanto a los conflictos más notables identificados en este proceso de expansión del cultivo de la Quinoa Real y su relación con el territorio y la tierra agrícola están: (1) reducción desmedida de límites entre parcelas y destrozado de barreras vivas, (2) invasión de límites entre "sayañas" (parcelas), (3) apropiación de terrenos abandonados o sin uso, (4) la expansión de los cultivos incluso en sitios de riesgo como los ríos y laderas, (5) "migración de retorno" de las familias y desacato de las normas y procedimientos locales y (6) la organización social encargada de realizar una gestión y control social sobre el territorio, está atravesando una crisis en cuanto a su "principio de autoridad."

Así, se ve que la propiedad comunitaria de la tierra agrícola, en este momento, más que ayudar a resolver los problemas de uso y tenencia de la tierra, es un obstáculo para las expectativas productivas de algunos comunarios con deseos de incrementar los volúmenes de su producción de Quinoa Real. En esa misma línea, es evidente que existe un conflicto

entre las normas y procedimientos de redistribución comunitaria de la tierra agrícola, y las expectativas mercantiles de las familias productoras.

Acción económica y diferenciación social en las familias productoras de Quinoa Real

Realizar un trabajo analítico acerca de la “acción económica” sobre la base de un sujeto de investigación como: la familia y las organizaciones territoriales escapa a los trabajos guiados por la “teoría económica neoclásica” que enfatiza su interés en dimensiones como: “la banca, la empresa y el mercado”, y en los hechos privan al problema de la “acción económica” de su dimensión de ser un “hecho social total”, tal como lo plantea la nueva sociología económica (Bourdieu, 2001: 15-16).

Así, el tema de la “acción económica” en la “vida cotidiana” de las familias de Huari, está “inserto” (*léase “embedded”*) en un proceso complejo y que intento acotar a través de las siguientes preguntas: ¿cómo estas familias despliegan diferentes estrategias en el “campo” de la producción y comercialización de la Quinoa Real?, y ¿cómo – en la práctica – algunas resultan exitosas y otras no?

Estas estrategias son un factor fundamental a la hora de evaluar el éxito y el grado de articulación de estos productores a las lógicas de producción y comercialización de la Quinoa en el mercado capitalista. Y para tal cometido es primordial definir las variables principales que generan estos resultados positivos o negativos, en cada caso.

En este sentido – lógicamente – la variable primordial resulta ser el “acceso a tierra agrícola”. Mientras se pueda acceder a una mayor cantidad de “suelo cultivable” mayores serán las posibilidades de incrementar las utilidades por su actividad en el año calendario agrícola.

Esta lógica de acumulación pecuniaria y bienes de capital guía la “acción económica” de los comunarios y genera una tensión basada en la existencia simultánea de la contemporaneidad de sus intereses y la tradicionalidad de manejo del territorio.

En cuanto a la “diferenciación social” entre las familias, es evidente que es un proceso que merece un análisis más específico, dado que es parte de la memoria larga de los territorios indígenas de Bolivia, tal como nos dice: Puschiasis (2009):

En la sociedad aymara antigua, la propiedad de la tierra era colectiva. La agricultura se fundaba sobre un sistema de ayuda mutua interna a cada comunidad. Una parte de los rebaños estaba administrada por la colectividad, mientras que la otra era la propiedad privada de ciertas familias. Podemos considerar que la posesión de ganados constituía una riqueza, criterio que definía una cierta estratificación social, que determinaba ampliamente las formas de acceso al poder. Las llamas facilitaban no sólo el acceso a los diversos pisos ecológicos gracias a su capacidad de carga, sino también a los tejidos confeccionados con su lana, que servían en los intercambios. Además, en períodos de sequía, muy frecuentes sobre el altiplano, los rebaños tenían una función de ahorro y de seguridad (8).

Las familias hoy se han abandonado la crianza del ganado camélido y ovino como actividad principal, y en su lugar se ha adoptado al cultivo de la Quinoa que se ha constituido en su principal fuente de ingresos.

Las estrategias económicas utilizadas por las familias de Huari están insertas en una dinámica sociocultural bastante compleja. Este territorio se vincula con otros por medio de diferentes dimensiones de la sociedad rural, sin embargo el caso particular de la producción de la Quinoa Real se ha vuelto prioritaria en cuanto a la búsqueda de una eventual mejoría de la economía familiar.

La proximidad del Municipio de Huari con Challapata – centro nacional de comercialización de la Quinoa – facilita el vínculo productivo y mercantil de las familias “Huareñas” con otras de diferentes municipios productores de Quinoa, casi en su totalidad del altiplano sur boliviano, de los departamentos de Oruro y Potosí. Como se vio en el capítulo precedente, muchas de las familias productoras de centros productores mayores introducen prácticas agrícolas en Huari tal el caso del sistema “al partido”.

Sin embargo, los datos obtenidos en las entrevistas muestran que el comportamiento económico en cuanto a la comercialización por parte de las familias “Huareñas” es, cualitativamente distinto, de productores de otros municipios.

En primer lugar, las familias productoras de Huari optan, cada año agrícola, por producir Quinoa en distintas zonas de cultivo, siempre y cuando tuvieran acceso a ellas. Como se vio antes, existen diferentes modos de acceder a la tierra agrícola, sin embargo la más común es a través de la herencia familiar. De esta manera se amplía la disponibilidad de tierras agrícolas para la producción. Sin embargo, las limitaciones logísticas de estas familias no les permiten, en la mayoría de los casos, producir simultáneamente en todas las tierras a las que tienen acceso, optan entonces por utilizar el sistema “al partido” en las zonas de cultivo más alejadas o casi inaccesibles para ellos. Estos terrenos difícilmente podrían ser utilizados por sus propietarios, ya que muchos carecen de transporte propio y de maquinaria para la producción.

Este aspecto marca la primera “diferenciación social” entre las familias. Es decir, la cantidad de tierras agrícolas que poseen las familias dentro la propiedad comunitaria de su propio ayllu o en otros.

A esta altura, cobra relevancia el tema de la mercantilización de la tierra agrícola, ya que si bien en la actualidad frente a los altos precios de la Quinoa, los comunarios son reacios a vender o a dejar que productores ajenos al territorio accedan a las tierras agrícolas, en general, las familias han incrementado o disminuido el tamaño de sus tierras a lo largo del tiempo, comprando o vendiendo parte de su heredad, modificando así la redistribución que hubieren tenido ancestralmente. Por otro lado, el avasallamiento de tierras entre las familias es otro factor para el incremento o disminución de estos predios familiares.

El segundo elemento tiene que ver con la forma cómo las familias “huareñas” comercializan su producción. A diferencia de los grandes productores de Quinoa, los “huareños” no

venden toda su producción al mercado de una sola vez. Para muchas familias esta estrategia les permite negociar con el precio de la Quinua. Desde su experiencia, los productores esperan fechas en el año en las que los precios suben, entonces venden su producción por partes. Sin embargo, esta estrategia es también conocida por los revendedores y acopiadores de Quinua de Challapata, quienes aprovechan otras fechas en el año para comprar Quinua a precios bajos. Así, esta tensión entre oferta y demanda está mediada por diversos aspectos: unos vinculados a la producción misma de la Quinua, otros a las necesidades de consumo y reproducción familiar y otros a los momentos rituales y festivos del territorio. A continuación explicaré cada uno:

El primero de ellos, tiene que ver con las necesidades propias de cada inicio del año agrícola de la Quinua, es decir, que las familias necesitan recursos para cubrir los gastos de: barbecho (preparación del terreno agrícola), siembra, compra de insumos de protección y mejoramiento del cultivo como: insecticidas, abonos, etc. Por último, para la cosecha, limpieza y transporte del grano. Como se vio en el capítulo precedente la mayoría de estos insumos tecnológicos provienen del mercado de Challapata. En general, los meses de inicio de estas actividades son: septiembre, octubre y noviembre.

El segundo, atiende a las necesidades propias de la reproducción familiar, ahí la Quinua cumple un papel fundamental, ya que provee de recursos para poder cubrir en gran medida los gastos de: alimentación, transporte, servicios, educación y salud. En el transcurso del año las familias venden paulatinamente parte de su producción, algunas prefieren vender una parte considerable para comprar alimentos de una sola vez para todo el año, especialmente fideos y granos. En general, no existen fechas fijas para estas necesidades.

El tercero, tiene que ver con fechas específicas en el año que corresponden a fiestas y rituales. En las fechas más importantes, los productores también acuden al mercado de Challapata para comercializar su Quinua. Por su lado, los rescatistas y acopiadores de

Challapata aprovechan esas fechas para comprar Quinoa a bajos precios. La cantidad de fechas religioso festivos son considerables, así que los productores se ven obligados a vender su Quinoa para “pasar” estas fiestas, hecho que es aprovechado por los rescatistas de Quinoa compran a precios relativamente bajos.

A MODO DE CONCLUSIÓN

La producción comunitaria de Quinoa real en el territorio (léase “campo social”) de Santiago de Huari se halla inmersa en una dinámica territorial compleja. En este sentido, se evidenció la existencia de “organizaciones productivas” de productores de Quinoa Real, que no se hallan en funcionamiento por conflictos internos, vinculados con la mala predisposición de los productores y sus familias para gestionar procesos de “asociatividad productiva” que les permita negociar en el mercado local precios favorables para su producción y mejores condiciones de producción en el cultivo de la Quinoa Real.

De igual manera, se pudo constatar que los productores primarios de Quinoa Real de Santiago de Huari no tienen una relación directa con el mercado de exportación de la Quinoa Real, caso opuesto a los territorios que si han logrado materializar “organizaciones productivas” fuertes que evitan a sus afiliados el trabajo de buscar compradores para su producción, ya que venden directamente a niveles superiores del mercado. Además, aseguran anualmente precios regulares y ventajosos, definidos internamente.

Por otro lado, la creciente demanda de Quinoa Real en el mundo ha provocado que los precios de venta local se incrementen hasta 4 veces en los últimos 7 años. Esto ha desatado un proceso de conflictos por el acceso al territorio y la tenencia de la tierra al interior de Huari. La “migración de retorno” y las expectativas de mayor producción de los

“huareños” han iniciado conflictos en las organizaciones sociales de los ayllus. Entre los conflictos más notables está el creciente desacato a las normas y procedimientos locales (denominados localmente “usos y costumbres”) por parte de comunarios que retornan exclusivamente a cultivar la Quinoa, lo más común son los avasallamientos de parcelas vecinas, esto ha llevado a los comunarios con residencia permanente a revalorizar sus “normas locales” y plasmarlas en estatutos territoriales, con el fin de establecer reglas claras para el acceso al territorio y la tenencia de tierra agrícola.

Las “dinámicas territoriales” en este territorio se evidencian en los niveles organizativos de la “gestión territorial”, así los ayllus pese a gozar del estatus de Tierras Comunitarias de Origen (TCO) ya no reproducen el manejo de “mantas” o “saraqas” como sistemas rotatorios de cultivo comunitarios, las familias han asumido esa responsabilidad. Otro elemento característico de estas transformaciones agrarias, son: las reducciones de límites de parcela a parcela (denominados invasión de “tines”), expansión de la frontera agrícola a zonas de riesgo como ríos y zonas de inundación, y la reducción de las zonas de pastoreo.

El mercado de la Quinoa también ha incrementado la “diferenciación social” entre las familias productoras. Esta “diferenciación social” se explicita a través de la tenencia asimétrica de la tierra agrícola, es decir, que las familias han incrementado o reducido sus propiedades, debido a la compra y venta, y el avasallamiento de límites parcelarios. Otro elemento que influye en esta organización se vincula con la organización productiva que no apoya en la búsqueda de mejores condiciones de mercado y producción. Por ejemplo; las familias pertenecientes a Asociaciones Productivas, tal el caso de los productores de Salinas de Garci Mendoza, tienen garantizada la venta a precio favorable fijo de su producción por su “cupó” de entrega anual, además que la extensión de sus tierras agrícolas son muy superiores a las de Huari. Al margen, estas familias tienen un tiempo mayor de ingreso, así es que ya están especializadas en el cultivo de la Quinoa, aparte de

poseer tierras en sus respectivos territorios pueden acceder a otros mediante el sistema “al partido” por poseer maquinaria agrícola específica para la producción de la Quinoa.

Así la tecnología al ser un “bien de capital” adquirido con las utilidades de la Quinoa se convierte en otro elementos central de la “diferenciación social de las familias”.

Por último, se puede interpretar el fracaso de la “organización productiva” a través de la ausencia de un “capital social comunitario”. Lo que no quiere decir que en el territorio haya una inexistencia de este recurso. Así, se puede diferenciar tres niveles de capital social: familiar, comunitario y supracomunitario.

En Huari se ha evidenciado la existencia del primer tipo de capital social, tanto que la familia es la “unidad económica” primaria. Es patente que no se ha logrado consolidar el capital social a nivel comunitario y supracomunitario, como se ha hecho en otros territorios con éxito. Tales son los casos de las asociaciones de productores de ayllus que se han afiliado a una organización supracomunitario como es ANAPQUI.

En este sentido, las familias en Huari han desarrollado preferentemente lazos fuertes de afinidad para la producción, pero no han logrado establecer lazos débiles en el ámbito de la comercialización. Esto limita su información en cuanto a nuevos mercados – más allá de Challapata – que les permitan acceder a precios más competitivos.

BIBLIOGRAFÍA

Bourdieu, Pierre (2001). El capital social. Apuntes provisionales. En, *Zona Abierta*, N° 94/95, Madrid. – Costa Rica, pp. 9-36.

Granovetter, Mark (1985). Economics Action and Social Estructure: The Problem of Embeddedness.” *Américan Journal of Sociology. The University of Chicago*. Chicago - USA. p. 91.

Molina, Ramiro (2006). De Memorias e Identidades. Los Aymaras y Urus del Sur de Oruro. IEB, ASDI/SAREC, FUNDACION DIALOGO, Bolivia

Puschiasis Ornella (2009). La fertilidad: un recurso “cuchicheado”. Análisis de la valorización del recurso territorial fertilidad por las familias de la zona Intersalar, Bolivia.

Informe para obtener el título de Master 2 de Investigación: "Innovación y Desarrollo de los Territorios Rurales" de la U.M.3, Supagro y el I.A.M. Francia