

## ETNICIDAD Y ECONOMÍA EN EL PERÚ\*

Ludwig Huber

DOCUMENTO DE TRABAJO N° 83

\*Este artículo resume algunos resultados de un proyecto sobre redes sociales y desarrollo socioeconómico en el Perú, a cargo de la Universidad Libre de Berlín y financiado por la Deutsche Forschungsgemeinschaft. Participaron Jürgen Golte, Andreas Steinhilber y Ludwig Huber.

Serie: Antropología 11

© IEP ediciones

Horacio Urteaga 694, Lima 11

☎ 432-3070 / 424-4856 / 431-6603

Fax [51 1] 432-4981

E-mail: iepedit@iep.org.pe

ISSN 1022-0356 (Documento de Trabajo IEP)

ISSN 1022-0364 (Serie Antropología)

Impreso en el Perú

Abril de 1997

HUBER, Ludwig

Etnicidad y economía en el Perú.- - Lima: IEP, 1997.- - (Documento de Trabajo, 83. Serie Antropología, 11)

ESTRATIFICACIÓN SOCIAL/ETNICIDAD/ECONOMÍA/GLOBALIZACIÓN/  
DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL/MIGRACIÓN/SOCIOLOGÍA/AN-  
TROPOLOGÍA/PERÚ/

WD/05.01.01/A/11

## CONTENIDO

“FACTORÍA GLOBAL” E IDENTIDADES LOCALES	6
ECONOMÍAS ÉTNICAS EN EL PERÚ	10
LÍMITES	17
AMBIGÜEDADES	19
EL FUTURO	21
BIBLIOGRAFÍA	24



CINCUENTA AÑOS DE migración han cambiado el rostro del Perú. No solamente han transformado un país rural en uno eminentemente urbano, sino que, a la vez, han resquebrajado un orden de estratificación social acuñado en la época colonial y basado en criterios étnico-culturales. Los descendientes de los invasores europeos dominaban las posiciones claves, tanto económicas como político-administrativas, incluyendo el Estado, mientras que las mayorías nativas carecían de los derechos fundamentales de ciudadanía.

Este orden social se ha vuelto obsoleto. Es evidente la incapacidad del Estado de mantener las prerrogativas de la clase social que lo había utilizado como instrumento de coerción extraeconómica frente a la población indígena; es evidente también su incapacidad de establecer por cuenta propia —en vista de la ausencia de una burguesía nacional capaz o dispuesta a impulsar el desarrollo del país— un proceso de industrialización preparado para absorber la mano de obra sobrante que desde los años cuarenta afluye a las ciudades.

5

El crecimiento irregular de Lima y las otras urbes principales del país ha motivado interpretaciones diferentes y contradictorias. Se ha hablado del desborde popular, de la sociedad de masas, de la anomia, de la pulverización y hasta de la libanización de la sociedad peruana; se ha estudiado las “cicatrices de la pobreza” y estrategias de sobrevivencia en un contexto de pobreza urbana; pero también se ha descubierto conquistadores de un nuevo mundo, se ha constatado la “conquista del Perú por el indio” y alabado el ingenio de los “nuevos limeños”. A una visión sumamente pesimista se contrapone un cuidadoso optimismo sobre la democratización del país a través de la participación de los migrantes en la vida socioeconómica y política.

Por razones que son materia de las páginas que siguen, me inclino hacia la línea más optimista. No desconozco que la mitad de la población peruana vive en condiciones de extrema pobreza; tampoco soy partícipe de una idealización del “mundo popular”, o de la “demolatría” en palabras de Sartori<sup>1</sup> y soy consciente del peligro de exagerar el aspecto de la integración social, siempre latente en la antropología (Boissevain 1978:9-23). Pero uno

1. “El demólatra habla del ‘pueblo real’; pero acaba, en verdad, haciendo un fetiche de un pueblo ideal situado exactamente fuera de la vista. Aún peor, la demolatría no es necesariamente *demofilia*, amor real y compasión por los pobres, los desheredados, los desamparados. Convertir en fetiche un pueblo ideal va con frecuencia unido a un desprecio general por el pueblo real y existente” (Sartori 1988:46).

no tiene que entregarse a “obsesionados economistas neoliberales y sociólogos autogestionarios” (Favre 1991:48), para comprobar la ligereza de afirmaciones como la de que “los migrantes de los Andes están irremediablemente condenados a sobrevivir en un sector periférico, inorgánico y no integrado de la sociedad, y a engrosar sus pletóricos efectivos” (ibid.: 48-49). Si queremos entender la dinámica de la sociedad peruana, no podemos ignorar la otra cara de la moneda: provincianos que sí han logrado superar la pobreza y la marginación, y con un ingenio y un espíritu emprendedor que todavía pueden ofrecer mucho más.

Basta un paseo por Gamarra, actualmente sin duda el ejemplo más notorio de la “historia de logros, de orden y concierto” que Golte y Adams (1990:19) han constatado en su estudio sobre migrantes en Lima. Hay que observar bien por cierto para advertir detrás de la anarquía callejera y del gentío en las galerías, el movimiento anual de 800 millones de dólares que la convierten en uno de los sectores más dinámicos de la economía peruana (Ponce Monteza 1994:103).

La gran mayoría de sus protagonistas son migrantes del interior del país, que aprovechan de su trasfondo cultural para luchar, con éxito, espacios en el mercado capitalista. Son campesinos expulsados de sus tierras por la presión demográfica, la falta de perspectiva, la miseria; pero que a contrapelo del fatalismo casi patológico del campesinado, postulado en un sinnúmero de estudios sobre modernización, han progresado con un espíritu empresarial único en la historia del Perú. A su manera, son la expresión de un nuevo orden: tanto nacional, en la medida en que han mermado la estructura de clases tradicional, como global, en cuanto son parte de la pequeña burguesía empresarial y del pluralismo cultural que muchos autores asocian con el nuevo sistema mundial (Blim 1992; Friedman 1994; Featherstone 1995; Lash y Urry 1987; Piore y Sabel 1984).

## “FACTORÍA GLOBAL” E IDENTIDADES LOCALES

El mundo se está convirtiendo en una “factoría global”. El mercado capitalista mundial con su modo de producción industrial y sus formas específicas de consumo ha alcanzado las regiones más remotas del planeta. La derogación de barreras para el comercio internacional, los nuevos medios de transporte y la evolución de la tecnología de comunicación, han forjado un sistema mundial donde el proceso de producción está cada vez más dividido entre diversas naciones. Para mencionar sólo un ejemplo, los componentes de un Ford Escort comprado en Europa, están fabricados y montados en 15 naciones de tres continentes (Gereffi 1989:97).

Esta globalización, se supone, implica el desarrollo de una cultura global, rechazada y temida a veces en vista de largas épocas de hegemonía occidental; nociones como “imperialismo cultural”, “Macdonaldización”, “Coca-colonización” u “occidentoxificación” vienen a la mente (Nederveen Pie-

terse y Parekh 1995:11). Sin embargo, al menos en los últimos diez o veinte años, este proceso se ha vuelto mucho más complejo; es una de las paradojas de nuestro tiempo, junto con la globalización del mercado capitalista por doquier. Para algunos, vivimos en “el tiempo de las [neo-]tribus” (Maffesoli 1996; Maybury-Lewis 1992) y Huntington vaticina el “choque entre las culturas” como el próximo campo de batalla; “limpiezas étnicas” —horrible neologismo— y Bosnia o Ruanda parecen darle la razón.

Evidentemente, la noción de la globalización puede ser desacertada en cuanto insinúa la integración homogénea de diferentes regiones y estratos sociales en el mercado mundial. La evidencia, más bien, indica la simultaneidad de procesos integrativos y fraccionantes — o el “glocalismo”, otro neologismo compuesto de las palabras “globalismo” y “localismo”.<sup>2</sup> En fin,

“... todos estamos en el patio trasero de todos los otros. Por lo tanto, una consecuencia paradójica del proceso de globalización... no es producir homogeneidad, sino habituarnos a una diversidad más grande, a la extensa gama de culturas locales” (Feather-stone 1995:86).

Esta expresión de la diversidad cultural, es decir la creciente auto-conciencia de las diferentes culturas del mundo, corresponde al desvanecimiento de la hegemonía occidental. Ya no es posible concebir procesos globales en términos de dominación de un solo centro sobre las periferias; ésta es la época de la transición hacia el policentrismo en un contexto de alta interacción.

Sobre todo Japón, y más tarde también los “tigres” asiáticos, han realizado su propio proyecto de modernidad. Las características del desarrollo económico en estos países, talladas en su trasfondo cultural, ponen en tela de juicio las interpretaciones acostumbradas sobre la supuesta racionalidad aséptica y deshumanizada del capitalismo. El desnudamiento cultural que acompañaría su desenvolvimiento, pronosticado por Max Weber a comienzos del siglo, era, a su manera, ciencia ficción. Pero aún así, sólo los economistas neoclásicos más recalcitrantes pueden negar el mérito de Weber en relacionar las características socioculturales de un grupo con su manera de emprender actividades económicas.

Casi un siglo después, el redescubrimiento de lo que Berger (1987) llama “cultura económica”, muestra que aún en los países más desarrollados existen enlaces suficientes entre la estructura económica y los valores socioculturales para ofrecer constelaciones distintivas y singulares. Esto significa que en el mundo moderno (y más aún en el postmoderno; véase Lash y Urry 1987 y 1994) una sola categoría de capitalismo ya no deja entender las múltiples facetas que éste puede asumir. En vez de limitarse al acostumbrado análisis de clase, cualquier concepto de cultura económica tendría

2. Quizás la expresión más elocuente del “glocalismo” sea la declaración de la omnipresente Coca Cola: “No somos multi-nacional, somos multi-local” (D. Morley: “Where the global meets the local: Notes from the sitting room”, *Screen* 32 (1), citado en Featherstone 1995:118).

que, en las palabras de Berger, “explorar las matrices o contextos sociales, políticos y culturales dentro de los cuales determinados procesos económicos acontecen” (1987:7). Es un reconocimiento tardío —y merecido también— de la obra de Polanyi, cuya tesis de la “inserción” (*embeddedness*) de la economía en las relaciones sociales es nuevamente uno de los temas centrales de la sociología y antropología económicas (Granovetter 1985).

Para analizar procesos económicos, entonces, sería necesario estudiar de qué manera están impulsados y regulados por la cultura; siempre tomando en cuenta, sin embargo, que “cultura no es una influencia tipo ‘una-vez-por-todas’, sino un proceso continuo, permanentemente construido y reconstruido por interacción. No solamente forma a sus miembros, sino también es formada por ellos” (ibíd.:486). La cultura “no es tanto una explicación universal subyacente, sino algo que a su vez tiene que ser explicado” (Clegg y Redding 1990:18); y para poder hablar de una cultura económica, ciertas prácticas del proceso económico tendrían que volverse rutinarias y así desarrollar características estructurales y sistemáticas; tendrían que expresarse en normas, prácticas y relaciones sociales regularizadas. Es a través del análisis de estas características estructurales y sistemáticas que los atributos de una cultura económica pueden ser señalados (Clegg, Higgins y Spybey 1990:32).

88

En el Perú, el contexto sociocultural, “lecho” de los incidentes económicos a través de los últimos siglos, tiene sus orígenes en la época colonial. La conquista convirtió al país en una sociedad multicultural con estamentos sociales separados: vencedores y vencidos, cuya relación fue caracterizada por lo que Calderón, Ottone y Hopenhayn (1996:22-23) llaman la “dialéctica de la negación”.<sup>3</sup> Conceptos como “sociedad dual” (Bourricaud 1989) o “sociedad plural” (Fuenzalida Vollmar 1991), que tratan de especificar esta realidad, exageran sin duda el grado de autonomía de los diferentes segmentos de la sociedad y omiten el enlazamiento de sus instituciones políticas, sociales y económicas.<sup>4</sup> El colonialismo interno que en el Perú surge con la conquista tiene, sin embargo, sus particularidades. Las características de la producción agrícola en los Andes, con una productividad sumamente baja, impidieron que los conquistadores, portadores del poder político, se conviertan también en los organizadores de la producción. El régimen económico quedó básicamente rentista, lo que permitió a los campesinos-nativos mantener un “nivel relativamente alto de autonomía y autodeterminación en la organización de la economía, así como también formas de coope-

3. “[L]a dialéctica de la negación... se remonta al fenómeno de la conquista y de la evangelización, y se prolonga por toda nuestra historia bajo la forma de la negación del *otro*: ese otro que puede ser mujer, indio, negro, campesino o marginal urbano. ...La dialéctica de la negación contiene muchos pliegues. Desde el lado del descubridor, el conquistador, el evangelizador, el colonizador, el criollo y, finalmente, el blanco, la negación parte de un doble movimiento: de una parte se *diferencia* al otro respecto de sí mismo, y enseguida se lo *desvaloriza* y se lo sitúa jerárquicamente del lado del pecado, el error o la ignorancia” (ibíd.; subrayado en el original).

4. Para una crítica del concepto “sociedad plural”, acuñado por Furnivall en sus trabajos sobre Indonesia, véase Jenkins 1986.

ración propias que tenían sus orígenes en épocas prehispánicas” (Golte 1995:139).

La organización de la producción en la agricultura andina requiere de un contexto social capaz de ordenar, con estabilidad y previsión, grupos de trabajo cuyo tamaño, tareas y ámbito podrían cambiar diariamente. Ello supone a la vez estabilidad y flexibilidad en las relaciones sociales que, en sus diferentes formas de reciprocidad como *ayni* o *minka*, tienen un aspecto muy personal. La adversidad de sus condiciones de vida, además, permite sólo la supervivencia aprovechando al máximo la mano de obra disponible (Golte 1980), de modo que el trabajo se convierte en la médula de la existencia social, más allá del ámbito netamente económico. Ello, a su vez, supone una ética concomitante; es evidente, comprobado mil veces durante nuestro trabajo de campo, que la ética de trabajo en el mundo andino, y más tarde entre los migrantes, penetra todos los aspectos de la vida. El trabajo se convierte en una “actividad cultural, más que en una simple actividad económica” (Joyce 1987:1).<sup>5</sup>

El trabajo que en otras palabras, “aprovisiona tanto identidades como aprovisiona pan para la mesa” (Friedland y Robertson 1990:25), sigue siendo la médula de la vida social entre los campesinos andinos cuando empiezan a afluir a las ciudades y forman lo que habitualmente se llama el “sector informal” de la economía peruana. Es parte del acervo cultural que traen de sus pueblos de origen, al igual que las formas de la reciprocidad que saben acomodar a su nuevo ámbito, pues también en su condición de migrantes confían en lo que más conocen: la solidez y previsibilidad de relaciones personales con parientes, paisanos, coétnicos. Estamos frente a “redes trasplantadas” (Tilly 1990), en este caso del contexto rural al contexto urbano.

Albó (1991) ha llamado la atención sobre las “nuevas organizaciones que se fundan directa o indirectamente en la identidad étnica” (ibíd.:299), surgidas en los últimos años en todos los países andinos —menos en el Perú que se “desborda y margina” (ibíd.:320). Sin embargo, Degregori, con razón, opina que se trata “tal vez... de distintas formas a través de las cuales se expresa el factor étnico” (1993:377), es decir como una “máscara de confrontación” y que por lo tanto, la “conquista” de la sociedad peruana —y el idioma un tanto bélico de las publicaciones sobre el tema no es gratuito— por la población indígena, es más perceptible en el campo económico que en el político. Y por razones que vamos a explicar más adelante, es más perceptible a nivel local que a nivel nacional, a pesar de las discriminaciones sufridas por el color de su piel:

5. Algo parecido ha sido observado por Rodgers para los pioneros de Estados Unidos en el siglo pasado: “La premisa central de la ética de trabajo fue que el trabajo era el centro de la vida moral. El trabajo hizo útil a los hombres en un mundo de escasez económica. Mantuvo alejadas las dudas y tentaciones del ocio, abrió el camino hacia la fortuna y el prestigio merecidos y permitió que la voluntad y habilidad se impongan sobre el mundo material” (D. Rodgers, *The Work Ethic in Industrial America 1850-1920*, Londres, University of Chicago Press, 1978:14, citado en Moorhouse 1987:241).

“Usted sabe, toda la gente en Puno, o sea los criollos, los residentes, los muchachos de allá pues, se burlaban de nosotros. Éramos despreciados, se reían de nosotros. ...Generalmente los criollos al ver una cara quemadita se rien y encima, tú dime, que los papás de los otros chicos son policías, médicos, profesores y nuestros papás no son nada, simples campesinos, ¡te das cuenta! Hay mucha diferencia. Nosotros hemos sufrido muchas humillaciones”.<sup>6</sup>

Sin embargo, las poblaciones indígenas en el Perú no buscan superar esta discriminación a través de soluciones separatistas o militantes —el fracaso de todos los proyectos armados desde 1965, Sendero Luminoso y MRTA inclusive, lo demuestra con toda claridad—, sino a través de la integración social, siendo el mercado el factor integrativo por excelencia (Golte 1995). Es allí donde se eslabonan la factoría global y las identidades locales: cuando —por decir— migrantes puneños fabrican polos “Adidas” o chompas marca “Laura Ashley” en Gamarra, con etiquetas plagiadas importadas del Brasil. O en el caso de aquel provinciano quien quiso imitar los famosos jeans “Wrangler”. Leyó mal y puso “Vrangler”, pero como se vendían, no importaba; más bien ¡acababa de crear su propia marca!

## ECONOMÍAS ÉTNICAS EN EL PERÚ

10

El perfil de los empresarios-migrantes peruanos se parece mucho al de las empresas pequeñas y medianas que en la literatura sociológica se ha venido a llamar “economía étnica”. El fundamento empírico de esta literatura está constituido principalmente por minorías étnicas inmigrantes en países europeos y Estados Unidos. Estos grupos se distinguen por una alta presencia en moderados negocios independientes; algunos autores se refieren a ellos —por su actividad comercial y por su relativo éxito— como “minorías intermediarias” (*middleman minorities*) (Bonacich 1973; Light 1979; Bonacich y Modell 1980).<sup>7</sup>

En términos pragmáticos, el logro de estos grupos está relacionado con su disposición a trabajar largas jornadas con bajos márgenes de ganancia y su confianza en la mano de obra familiar. Visto desde una perspectiva más amplia, sus actividades económicas son consideradas en función a las características socioculturales del grupo.

Lo destacado en las economías étnicas sería lo que Waldinger, Aldrich y Ward (1990:33) llaman la “dimensión subcultural de la etnicidad” — es decir, las estructuras sociales a través de las cuales miembros de un grupo

6. Cita tomada de una entrevista de Camilo León Castro con un migrante puneño en Caquetá. Agradezco a Camilo por habernos proporcionado esta valiosa historia de vida.

7. “...un conjunto de minorías étnicas y raciales, incluyendo los judíos en Europa y los chinos en el sureste de Asia, comparten una posición comparable en las estructuras sociales de las sociedades en que residen. Estos grupos —llamados minorías intermediarias— ocupan posiciones ‘medianas’ antes que posiciones en el fondo de la escala social, donde más habitualmente encontramos minorías étnicas y raciales” (Bonacich y Modell 1980:13).

étnico están enlazados mutuamente, y las formas como estas estructuras sociales son utilizadas. En la mayoría de los casos, los “recursos étnicos” aprovechables en las iniciativas económicas incluyen factores predefinidos, como por ejemplo ciertos atributos culturales y determinadas formas para movilizar recursos a través de redes sociales (Boissevain, Blaschke y otros 1990:132).

Puesto que los recursos étnicos son disponibles para todos los integrantes del grupo, las estrategias de los empresarios individuales son similares. Por ejemplo, si el grupo se caracteriza por una sólida estructura familiar, los individuos se servirán de ella en el negocio; buscarán un nicho donde la familia pueda ser un medio efectivo para actuar. Si, como es el caso de los migrantes andinos, el pasado rural del grupo estuvo marcado por instituciones sociales “altamente organizadas con reglas de parentesco, de obligaciones mutuas y de clientelaje” (Golte 1995:142), utilizarán dichas instituciones cuando ingresan al mercado. En otras palabras, los esfuerzos económicos se encuentran altamente —pero de ningún modo exclusivamente— determinados por el trasfondo cultural del conjunto, sin ser necesariamente coordinados; se trata de una serie de decisiones paralelas que empujan al grupo hacia un determinado nicho económico.

Una estrategia étnica se desarrolla, entonces, sin coordinación consciente y centralizada, siempre y cuando los empresarios étnicos tengan acceso a recursos socioculturales que los distingan de otros empresarios. No todos los integrantes de un grupo, ni siquiera la mayoría, forman necesariamente parte de su respectiva economía étnica, que no debe confundirse con un enclave étnico (Werbner 1984:171).

Por lo general, el trabajo para coétnicos es considerado como una manera de inversión para aprender las reglas del negocio que facilitaría más tarde la independización, originándose de esta manera una “cadena empresarial” (ibíd.:187). Como los vínculos son múltiples y la relación entre dueños de medios de producción y trabajadores es multifuncional, la estructura de las empresas es determinada más por criterios étnicos y de parentesco que por intereses de clase, como lo exponen Bonacich y Modell (1980:74) en su estudio sobre japoneses en EE.UU.:

“Los trabajadores-familiares japoneses se consideraban no como empleados en el sentido estrecho, sino más bien como gente que tienen un interés personal en el futuro de la empresa. Se identificaron con la empresa y sus metas y no vieron ningún conflicto entre sus intereses y los de la gerencia. Hasta trabajadores asalariados japoneses no se vieron en un conflicto de clase con los dueños, que muchas veces los trataron como miembros de la familia. Por lo general, ellos se prepararon para entrar también al pequeño negocio, utilizando el período de trabajo asalariado como aprendizaje”.

Muchas veces, el punto de partida para empresarios étnicos es una desventaja estructural en el mercado de trabajo (Light 1979). Tratándose de inmigrantes, sus oportunidades se ven trabadas por una variedad de obstá-

culos: pobre dominio del idioma, capacidades inadecuadas o inapropiadas y, a menudo, discriminación racial; todos factores que dejan como única salida el autoempleo. Influyen, entonces, tanto desventajas estructurales como ventajas particulares en la formación de economías étnicas:

“... migrantes pueden ser vulnerables y oprimidos, pero, porque pueden hacer efectivo relaciones de reciprocidad y apoyo, también pueden crear recursos que compensan la dureza del ambiente que encuentran. ...[L]as estructuras sociales de la comunidad migrante engendran organizaciones, tanto informales como formales, en un contexto que de otra manera podría tender hacia la anomia. ... Estos recursos organizacionales pueden dar a los migrantes una ventaja frente a los nativos en caso que las instituciones que normalmente conectan los individuos con organizaciones son subdesarrollados y/o funcionan mal” (Waldinger, Aldrich y Ward 1990:35).

Ahora bien, existen sin duda una serie de coincidencias entre las economías étnicas de migrantes en los países industrializados y las economías de migrantes andinos en Lima, Arequipa o Trujillo. Primero, no nos dejemos engañar por la diferencia entre *minorías* étnicas en Europa o EEUU y *mayorías* andinas en el Perú (Murra 1984). Estas mayorías, de cierta manera, son imaginarias dada la autopercepción localista de los indígenas; otro legado, por cierto, de la época colonial.<sup>8</sup>

12

Por otro lado, el colonialismo interno y la fracción del país en estamentos sociales se manifestaron en la construcción del “otro” —el indio— totalmente ajeno a la cultura dominante. Degregori (1984:19) es muy claro sobre la experiencia migratoria de los pobladores andinos:

“... para los migrantes que salen de las zonas andinas, sobre todo quechuas y aymaras, la experiencia migratoria se confunde casi con la emigración, con salir de un país para ir a otro. Es llegar prácticamente a un mundo nuevo; porque, por lo menos hasta las décadas del cincuenta y sesenta, el Perú era un país fragmentado, definido como archipiélago, como país dual, como nación en formación, etc., es decir, sin un ‘nosotros’ compartido por todos. Por tanto, no es una simple mudanza, sino una experiencia cultural que marca profundamente a aquellos que hacen el viaje. Para el quechua que viene de Quispicanchis a Lima, la distancia es tal vez mayor que para el inmigrante italiano o polaco que llegaba a Estados Unidos a principios de siglo” .

La discriminación de los migrantes andinos en el mercado de trabajo se puede advertir fácilmente hojeando los avisos clasificados en los diarios donde abundan las exigencias de “buena presencia” — es decir piel blanca.

8. “Cancelada una estructura política e ideológica encargada de sancionar su separación colonial frente a los colonizadores, y desaparecidos los nervios que permitieron la articulación económica del espacio colonial, la población indígena fue arrinconada al interior de sus pueblos o permaneció cautiva dentro de las haciendas. ...Esta dispersión e incomunicación redujo el horizonte en la conciencia de la población indígena sobre su propia situación. Probablemente los indios, que no sólo no eran ‘peruanos’, dejaron también de percibirse como indios, como quechuas o como aymaras, para asumir una conciencia parroquial. ‘Yo soy de tal pueblo’ o ‘de tal hacienda’ es seguramente la expresión que mejor traduce esta situación” (Bonilla 1988:95).

Últimamente, esta discriminación también fue comprobada con rigor científico por dos economistas del Banco Mundial (MacIsaac y Patrinos 1995).

A estas desventajas estructurales, sin embargo, los migrantes contraponen lo suyo: su acervo cultural, es decir ciertos conocimientos que pueden explotar, una alta flexibilidad para adaptarse al mercado urbano y sobre todo la solidez de redes sociales —su capital social<sup>9</sup>— y una impresionante ética de trabajo.

La forma como los migrantes andinos utilizan los recursos étnicos puede tomar diferentes expresiones; la más común es sin duda el traslado de las redes sociales premigratorias al contexto urbano, las “redes trasplantadas” de Tilly mencionadas líneas arriba.

En Gamarra, para ilustrarlo con un ejemplo, donde se confecciona y distribuye telas y prendas de vestir para el mercado nacional, tenemos a los migrantes de la comunidad aymara hablante Ollaraya en la provincia de Yunguyo, departamento de Puno. Su historia como empresarios confeccionistas en Lima comenzó en la década del sesenta, cuando algunos jóvenes se aventuraron a venir, después de primeras experiencias migratorias en Tacna y Bolivia. Después de trabajar algunos años en construcción, donde también laboraban sus paisanos que habían migrado antes, uno de ellos trajo telas y casacas de Bolivia para venderlas en Lima. En una irrupción de curiosidad y espíritu emprendedor, desarmó una casaca y la copió mal, por cierto, pero aún así se vendía (“... casaca descuadrada, pero así salía, oye ...”).<sup>10</sup>

Poco a poco se iba perfeccionando y cada fin de semana salió a vender a Huancayo. En la medida que su negocio creció, necesitaba más capital y mano de obra; es allí cuando entran sus amigos y paisanos. Ellos se quedan hasta que piensan haber aprendido lo suficiente para independizarse y poner su propio taller. Se instalan en el cerro El Pino donde pronto se desarrolla una intensa actividad de confección en cada vez más talleres, pues cada uno iba incorporando a familiares y parientes llegados de Ollaraya. Ellos a su vez, después de haber conseguido los conocimientos necesarios y algunos ahorros, igualmente se independizan. He aquí una cadena empresarial.

Evidentemente, son las redes familiares y coétnicas las que constituyen la fuerza motriz durante todo ese proceso de aprendizaje e independización. Pero no queda ahí: la trascendencia de las redes étnicas sobrepasa el límite de la simple formación de nuevas empresas. Cuando los ollarayenses final-

9. Sobre “capital social” que consiste en relaciones sociales y, al igual que el capital económico y el capital humano, puede facilitar procesos económicos, véase Coleman (1988), Bourdieu (1986), Burt (1993) y Lomnitz y Pérez-Lizaur (1988).

10. Quizás este empiricismo sea el secreto del éxito de los pioneros en Gamarra; un migrante ayacuchano lo resume así: “...cómprate esa casaca cueste lo que cueste, y sácale [el molde], pláncchale bonito, y te va a dar exacto esa prenda. Pero eso sí: una vez o dos veces vas a perder a esa prenda, pero tú mismo tienes que darte cuenta de que te vas a perfeccionar, vas a aprender con una casaca malograda, pero vas a entrar a la onda. Así nomás es”.

































