

“EL COMERCIO INTERREGIONAL ENTRE LA COSTA  
Y SIERRA DE LA REGION GRAU, PERU”

Dr. Hildegardo Córdova Aguilar\*

---

\* Profesor de la Pontificia Universidad Católica del Perú.



## RESUMEN

Dos tercios de la superficie de la Región Grau se identifican como en la Costa y un tercio en la Sierra. La mayor concentración de población se encuentra en las tierras bajas que al mismo tiempo cubren todas las actividades industriales de importancia dentro de la región. La Sierra sólo produce recursos agropecuarios que vende sin procesar a la Costa. Esta última abastece a la Sierra con productos procesados e industriales, así como también agrícolas, produciendo unas ligazones de interdependencia complejas.

En este artículo se intenta analizar estas ligazones de intercambio comercial resaltando las variaciones de dirección de flujos en relación con los medios de transporte y de crecimiento de los centros urbanos.

*Palabras Claves:* Región Grau, Comercio, Transporte, Interrelaciones Costa-Sierra.

## ABSTRACT

Two thirds of land in the Región Grau are identified as part of the Coast and one third is Sierra or highland. The major part of the population is concentrated on the lowlands which at the same time support all the important industrial activities of the region. The Sierra only produces foodstuff that sells without any processing to the Coast. The latter, sells to the Sierra industrial or processed products as well as agricultural ones, giving way to complex interdependence ties.

In this paper I intend to analyse these exchange ties, emphasising direction flow variations according to the transport means and the growth of urban centers.

*Key Words :* Región Grau, Commerce, Transport, Costa-Sierra Relationships.

## RESUME

Deux tiers de la surface de la région Grau sont identifiés comme dans la Côte et un tiers dans la Montagne. La concentration de la population, la plus grande, se trouve dans les terres basses que, au même temps vont couvrir toutes les activités industrielles importantes de la région. La Montagne produit seulement des produits agricoles et d'élevage qui vend sans aucun traitement à la Côte. La Côte va fournir à la Montagne avec des produits déjà traités et industrialisés, ainsi que des produits agricoles en faisant des liaisons d'interdépendance si complexes.

Cet article essaie d'analyser ces liaisons d'échanges commerciaux en mettant en remarque les variations de direction des flux en relation avec les moyens de transport et de croissance des centres commerciaux.

*Mots clés:* Région Grau, Commerce, Transport, Echanges Côte-Montagne



El comercio juega un papel integrador en los procesos de organización regional. Permite la distribución de bienes a través de todo un territorio y su radio de acción depende de la infraestructura vial y costos de distribución desde un centro dado. En Perú estos centros se encuentran en las ciudades costeñas mayores, pues las de la Sierra todavía funcionan como centros secundarios o intermedios. Para entender mejor estos procesos comerciales intraregionales presentamos el caso de la Región Grau.

### *Costa y Sierra en la Región Grau*

Costa y Sierra son dos conjuntos regionales que en el caso de la Región Grau se encuentran separados por una isolínea de 300 m. de altitud, que corresponde más o menos a los sitios en donde desaparece la llanura de los valles del Alto Piura y del Quiroz (Ver Fig. 1). La Costa es de relieve plano y con suaves ondulaciones especialmente cerca del piedemonte andino. La Sierra en cambio, se caracteriza por su relieve quebrado con valles angostos en los sectores bajos y con laderas de moderada pendiente en los sectores altos, en donde se practica una agricultura intensiva, mayormente de subsistencia.

Estos dos conjuntos, Costa y Sierra, a pesar de conservar su identidad mantienen relaciones comerciales estrechas, en donde fluyen mercaderías manufacturadas desde la Costa y de tipo agropecuario sin manufacturar desde la

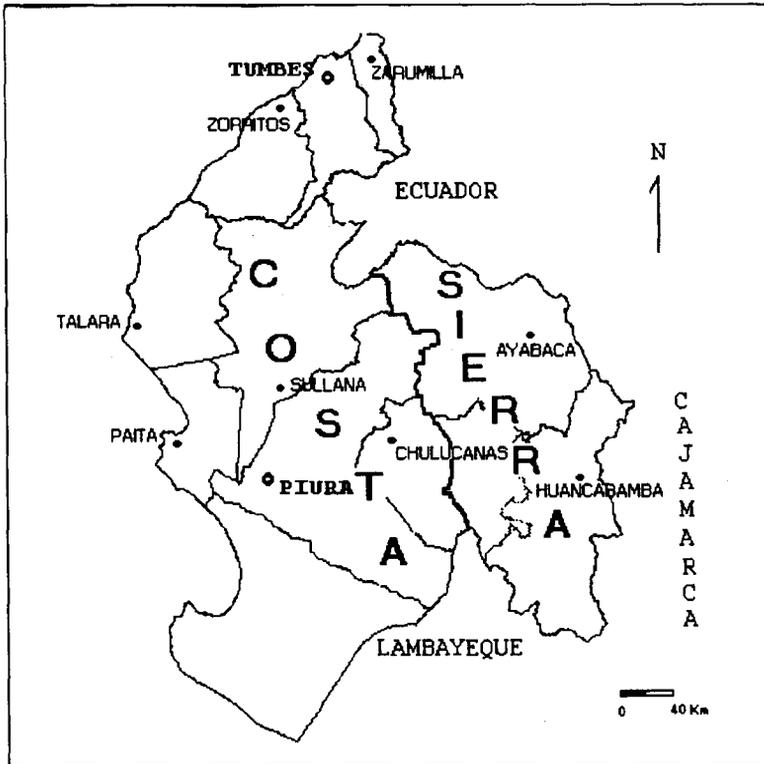


Fig. 1. Costa y Sierra en la Región Grau

Sierra. Tradicionalmente los responsables de estos flujos han sido los arrieros que organizaron el tráfico comercial a lo largo de todos los torrentes, afluentes del Piura y del Quiroz. En efecto, los caminos de herradura que ascienden desde los llanos hasta las partes más altas de las subcuencas que forman estos torrentes, y que luego se reparten en y hacia las zonas de mayor producción, constituyen las arterias vitales a la existencia del sistema de ocupación del espacio rural. Ellos permiten unir cada casa-habitación rural con el resto del sistema. Su antigüedad se remonta a los albores de la aparición de grupos humanos en esta región. El tránsito continuo de personas y animales ha excavado diferencialmente el terreno, al punto que en varios trechos se han formado especies de canales de más de dos metros de profundidad.

### *El Comercio Interregional*

El comercio es una de las actividades que mayor influencia ha tenido en la integración de regiones y pueblos. Sus antecedentes se remontan tal vez a los inicios de las civilizaciones cuando las poblaciones generan excedentes de ciertos

recursos que luego intercambian por otros que complementan la satisfacción de sus necesidades. A medida que transcurrieron los años, estos intercambios se reforzaron y diversificaron, llegando hasta nuestros tiempos en dos formas bien definidas (a) el trueque y (b) el comercio.

El trueque es el intercambio de un bien por otro bien, sin circulación de dinero en efectivo. La valoración se hace por la necesidad o utilidad del bien intercambiado, lo que determina la cantidad. Este trueque es practicado intensamente en los medios rurales de economía de subsistencia. El comercio, por otro lado es el intercambio de un bien por dinero. Se practica en economías más evolucionadas y en donde la diversidad de productos dificulta una valoración basada en la sola necesidad. Es propio de los intercambios campo-ciudad, aun cuando también puede observarse en las relaciones rurales entre si.

Estudiosos del fenómeno comercio, como Milton Santos (1976), han señalado que el comercio también tiene una significación de poder, pues quien controla el comercio de una región, controla la redistribución de la riqueza y con ello ejerce un control socioespacial.

### *El Caso de la Sierra de Piura*

En la Sierra de la Región Grau domina una economía de subsistencia. Allí se practican tanto el trueque como el comercio de bienes producidos localmente o en la Costa (Fig. 2). El trueque en su forma tradicional se practica entre poblaciones alejadas de los circuitos comerciales dominados por los centros urbanos. Sin embargo, aún las poblaciones más alejadas son visitadas periódicamente por mercaderes que utilizan el trueque como forma de vender sus productos. Aquí el mercader asigna un valor monetario a lo que oferta pero acepta el pago en bien, el cual posteriormente puede ser vendido en el mercado costeño. Tal es el caso de cambiar ollas de barro de Simbilá o de Chulucanas (en la Costa) por maíz, alverjas o trigo (en la Sierra). Los mercaderes o mercachifles son gente costeña en su mayor parte, aun cuando es posible encontrar algunos andinos. En un segundo nivel de jerarquización están los “intermediarios” propiamente, que son gente que vive en los centros urbanos, en donde reciben la producción que ofertan los rurales para luego enviarla al mercado costeño. Junto a estos intermediarios está el camionero, quien, aprovechando que tiene el control del transporte motorizado, entra también en la compra y venta de productos según la dirección del viaje entre la Costa y la Sierra.

Al respecto es bueno recordar que la diversidad ecológica de la Sierra es mayor que la de la Costa. En la Sierra como en cualquier otro sistema montañoso

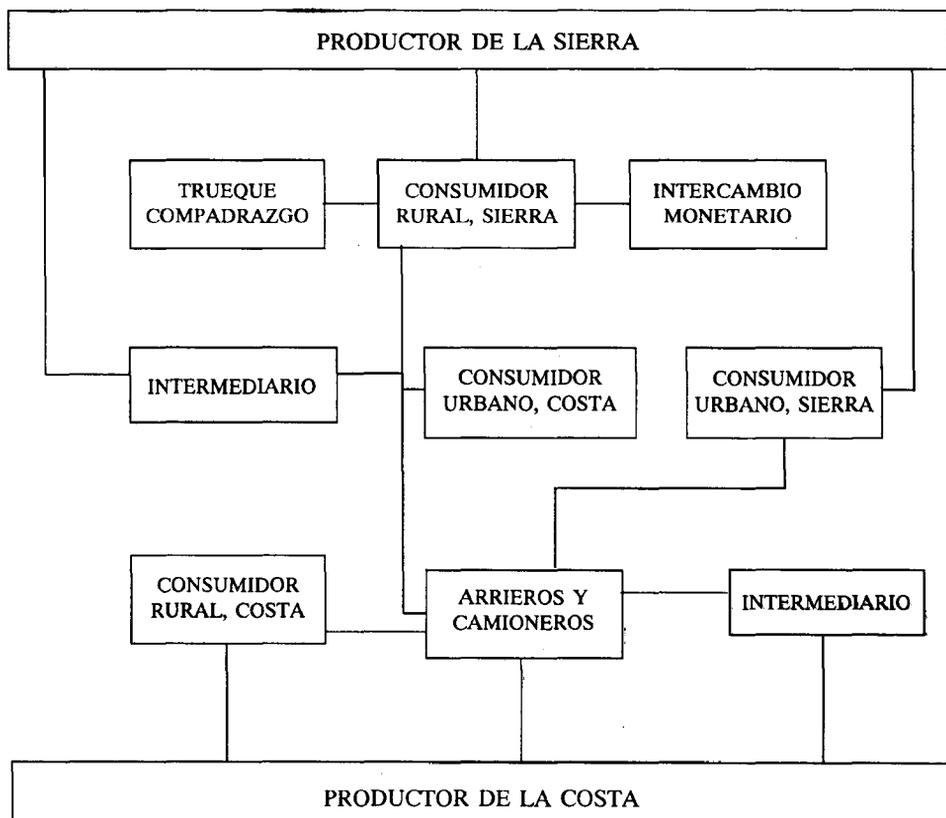


Fig. 2. Sistema de Comercialización Costa-Sierra de la Región Grau.

se multiplican los microclimas, ayudados no sólo por la altitud sino también por la exposición de las laderas, suelos, agua, etc., además de la experiencia cultural de los diferentes grupos humanos. Resultado de ello es que las poblaciones han configurado espacios dedicados a producciones particulares. Por ejemplo: Un sector productor de cabuya, otro de café, otro de caña guayaquil, etc. Así pueden identificarse las zonas del arroz-mango-limón que ascienden hasta los 500 m. de altitud, la zona de la yuca y frutas, que asciende hasta los 1,600 m. en la cuenca del Piura y 2,300 m. en la del Quiroz; la zona del café-plátano y caña de azúcar entre los 800 y 2000 m.; la zona de alverja-trigo-cebada entre los 2,000 y 3,300 m. de altitud. A estas zonas de especialización agrícola se superpone una actividad ganadera doméstica, que se mantiene de los pequeños lotes asignados para la producción de pasto, excepto sobre los 3000 m. y hasta los 3500 metros en donde se encuentran grandes espacios cubiertos de gramíneas de alta montaña. El término doméstico se aplica para indicar un tipo de ganado manso acostumbrado al contacto humano.

Los excedentes de producción agropecuaria que entran al comercio con la Costa, se distribuyen diferentemente en el espacio serrano según la altitud y la estación. La altitud influye no sólo en el escalonamiento de los cultivos sino también en el calendario de las cosechas. Así por ejemplo, el maíz que se cultiva hasta los 2,800 m. de altitud empieza a ofrecerse al mercado desde junio en los sectores bajos hasta agosto en sectores más altos. Solamente los cultivos intensivos que se cultivan en cualquier época del año (plátano, caña, yuca) pueden ofrecerse al mercado en cualquier estación.

Si bien podríamos asumir una homogeneidad de los ecosistemas para producir excedentes potencialmente intercambiables con la Costa, la distribución de las ofertas dentro de cada zona, sigue canales estrechamente relacionados con las vías de comunicación y las especializaciones locales. Chucapiz-Arrayán-Pampa Grande, en la cuenca del Yapatara, por ejemplo, se han especializado en la confección de sogas de cabuya; Tamboya, en la cuenca del Piscán, en la venta de caña guayaquil, etc.

### *Vías de Comunicación y Flujos Comerciales*

Las vías de comunicación son las arterias que permiten el contacto entre los componentes móviles de un geosistema. La densidad y calidad de estas vías afecta las fricciones espaciales, resultando en una mayor o menor accesibilidad, lo cual se refleja en la intensidad de los intercambios de personas, bienes y servicios.

En el caso de la Sierra de Piura, las vías dominantes son (a) los caminos de a pie, (b) los caminos de herradura y (c) las trochas carrozables.

Los caminos de a pie configuran una especie de malla densa que comunica los espacios más pequeños de los geosistemas. Como tal se distribuyen en todos los espacios y no desaparecen aún con la existencia de una carretera. Por estos caminos trafica la población llevando y trayendo de un lado a otro una variedad de productos livianos o en pocas cantidades que pueden llevarse sobre el hombro humano. Estos caminos intersectan en diferentes puntos a los caminos de herradura, los que a su vez conducen a los centros mayores de intercambio comercial tanto en la Sierra misma como en la Costa.

Los caminos de herradura, llamados también “caminos grandes”, forman una malla menos densa que la anterior y comunican a todos los centros urbanos con sus anexos. Por estos caminos transitan mayores volúmenes de bienes sobre acémilas, ya se individualmente o en grupos.

Como ya se señaló anteriormente, son estos caminos los que adquieren la mayor importancia en el transporte de bienes donde no hay carretera o cuando ésta queda intransitable por camiones durante la estación lluviosa. Como tales, los caminos de herradura siguen normalmente casi todos los fondos de los valles en su ruta hacia la Sierra, extendiéndose en las partes altas hacia las lomadas y conectando a las vertientes entre sí.

Por estos caminos transitan durante el año pequeños negociantes que llevan y traen mercadería entre la Costa y Sierra, conocidos localmente como los “arrieros” o “yunganos”.

### *Los Arrieros*

Tal vez, los primeros en iniciar las relaciones de intercambio entre la Costa y la Sierra fueron los “mercachifles”, quienes a pie o en lomo de bestia siguieron las cuestas de los caminos de herradura internándose en la Sierra, a fin de ofrecer sus mercaderías en la misma casa de los consumidores. En retorno traían a la Costa los productos propios de la Sierra incluyendo aves de corral y otros animales pequeños. (Foto N° 1). Al mismo tiempo, las gentes de los sectores altos visitaban las ciudades costeñas para aprovisionarse de lo necesario que completamente la satisfacción de sus necesidades. Al aumentar la demanda de los intercambios, hubo necesidad de un mayor equipamiento para el transporte, y así surgieron los “arrieros” o “yunganos”. El término alude a una procedencia yunga de estos transportistas que con sus piaras de burros y/o mulas se internaron por los valles andinos llevando especialmente productos de primera necesidad. Estos equipamientos se organizaron en los centros urbanos ubicados en o cerca del piedemonte andino tales como Chulucanas, Morropón y Tambogrande. Con el tiempo se fueron especializando por familias, estableciendo sus propias rutas a lo largo de valles, evitando competir entre sí, hasta la década de 1960. A partir de estos años se incrementó la red de carreteras por estos valles afluentes tanto del Alto Piura como del Quiroz.

La construcción de carreteras hacia la Sierra ha seguido sólo parcialmente las rutas de los caminos de herradura. Esta condición debilitó las interacciones rurales de algunos lugares reforzando las de otros. Resultado de ello son algunos cambios en los flujos comerciales que refuerzan las interacciones entre centros urbanos y debilitan las rurales. La influencia de las carreteras en las zonas rurales todavía es débil. Un estudio realizado en 1980 (Córdova, 1982) para medir la influencia de la carretera en el mundo rural del Distrito de Frías, mostró que ésta no había incentivado la producción agropecuaria y su influencia no pasaba de un radio de cuatro kilómetros. Debido a ésto el arrieraje sigue siendo importante



(Foto: H. Córdova)

**Foto N° 1.** El arrieraje juega un papel todavía importante en los intercambios Costa-Sierra de Piura, especialmente en tiempo de lluvias cuando los caminos carrozables quedan inutilizados. En esta vista se muestra una piara llevando sogas a la Costa

en todo el sistema, especialmente durante la época de lluvias, cuando se interrumpen las carreteras por derrumbes, crecidas de los ríos o simplemente por el fango. Fueron los arrieros quienes permitieron el reforzamiento comercial entre Costa y Sierra; y aún cuando hoy algunos valles ya tienen carretera, su presencia continúa siendo importante. Esta presencia se refuerza en la época de lluvias cuando el transporte motorizado se interrumpe y subsiste la necesidad de abastecimiento del mercado andino con productos costeños.

Los centros de partida (residencia permanente) de los arrieros del Alto Piura son Chulucanas, Morropón y Salitral, y de los del Quiroz son Sullana, Tambogrande, Las Lomas. Todos estos lugares son “puertos” hasta donde fluyen ininterrumpidamente las producciones costeñas debido a una red carrozable permanente.

### *Las Carreteras*

En la década de 1960 se construyeron las carreteras que comunican a la Costa con los distritos andinos de Santa Catalina de Mossa, Santo Domingo,

Chalaco, Pacaipampa, Yamango, y Frías en la cuenca del Piura y Sapillica y Lagunas en la cuenca del Quiroz. A estas rutas se agregan las de Huancabamba y Ayabaca construidas en la década de 1950. La construcción de estas vías significó, en algunos casos, la reestructuración de los circuitos comerciales del sector rural. Las carreteras se construyeron para reforzar la interacción entre los centros urbanos, lo cual se hizo no siempre siguiendo las antiguas rutas de los caminos de herradura. En efecto, los tradicionales viajes a pie o en acémilas refuerzan las interacciones con las poblaciones rurales porque hay más tiempo para conversar y a veces pedir posada en la ruta; mientras que en carro ésto no es posible. Resultado de ello es que se debilita la interacción en las áreas rurales y se refuerzan los lugares terminales de viajes en carro. Cuando la carretera se aleja de los caminos de herradura también produce reacomodos en la organización del espacio, dando lugar a la aparición de asentamientos lineales al lado de la nueva vía. Los ocupantes de estos asentamientos no siempre son andinos, sino más bien costeños que buscan abrirse paso en el mercado serrano.

### *Los Productos Intercambiados en el Comercio Costa Sierra*

Es conocido el hecho que los sistemas montañosos dan lugar a arreglos altitudinales de los ecosistemas. En el caso andino, ésto es bien conocido y ha sido estudiado por varios autores, como: Pulgar Vidal (1946), Troll (1968), Bush (1973), ONERN (1976) y otros. Estudios de casos muestran que hay una gran variedad de ecozonas que responden a condiciones locales además de las regionales. Tal es el caso de la Sierra de Piura, en donde, si bien se identifican cinturones de producción dominante de algunos cultivos, los rangos de distribución varían entre valles, como por ejemplo, el Piura y el Quiroz. Estas variaciones obedecen a la interacción de factores como altitud, latitud, condiciones geológicas y edáficas, pendiente y orientación de las laderas, patrones de precipitaciones y vientos, relieve, etc.

También se han estudiado las formas de "control vertical" de ecosistemas productivos que ejercen las poblaciones con el fin de asegurar el sustento diario. Forman (1972) en sus investigaciones de la Sierra ecuatoriana identificó una forma mixta de acceso a la producción de las diversas ecozonas; y que se repite en la Sierra de Piura. Esta forma mixta comprende un acceso directo a dos o más ecozonas verticales mediante matrimonios o arriendos y un acceso indirecto a través de intercambios de productos entre comunidades basadas en ecozonas diferentes a través del trueque o comercio (Forman, 1988: 136).

Estas consideraciones nos ayudan a comprender la distribución de la oferta de productos andinos y también algo de demanda como puede verse en el cua-

dro N° 1. El maíz se cultiva hasta los 2,800 m. de altitud y por ello se ofrece en todos los centros debajo de esa altitud. El trigo se encuentra sobre los 2,000 m. especialmente en el sector Matalacas (cuenca del Quiroz). Este cereal que actualmente cumple un rol secundario, fue, sin embargo, un producto importante en el comercio Sierra-Costa desde el siglo XVIII. Aldana (1988: 48), citando a Helguero señala que a fines de este siglo Huarmaca vendía a la ciudad de Piura alrededor de 800 cargas de trigo, el cual era convertido en harina y consumido en la ciudad.

El Café, también cumple un rol importante en el comercio con la Costa. Los centros productores se encuentran entre los 600 y 1,700 m. localizados mayormente en el sector norte y oriente del alto Piura.

**Cuadro N° 1**  
**PRODUCTOS OFERTADOS POR LA SIERRA SEGUN MUESTREO**

LUGAR	MAIZ	TRIGO	CAFE	PLATANO	CAMOTE	YUCA	ARVEJA	QUESO	TOTAL
Chalaco	7	8	5		/				20
Sto. Domingo	2		3	2					7
Paltashaco	4		4	3	1	.1		1	14
Pambarumbe	2			2			1		5

Fuente: ROUX, C. *Cuadernos de Geografía Aplicada* N° 3, pp: 5, 15.

Otros productos del comercio Sierra-Costa son papa, frutas, chancaca, aguardiente, yuca (sector bajo), caña guayaquil (sector bajo) frejol y alverja (sector alto). Además están las sogas de cabuya y ganado en pie. Este último rubro es muy importante porque abastece de proteínas a las ciudades vecinas de la Sierra, como Chulucanas, Morropón y otras. El comercio de ganado vacuno ha permitido la especialización de algunos intermediarios locales, quienes visitan a los productores en sus viviendas en busca de ofertas. Solo los valles de San Jorge y Yapatera que forman parte del Distrito de Frías producían en 1961, alrededor de 62 cabezas de vacunos por mes para el mercado costeño (Córdova, 1982: 151). Estas cifras parece que se siguen manteniendo al no haber cambiado los sistemas de comercialización. Los valles de las Gallegas, Chalaco y Yamango, así como el valle San Pablo-Curilcas en el Quiroz, también son centros importantes que abastecen a Morropón y Piura.

Los productos llevados de la Costa pueden agruparse en (a) comestibles: arroz, azúcar, fideos, pescado salado, tortas, frutas, sal, conservas de pescado, aceite, papa, (b) combustibles: kerosene, gasolina, velas, leña, (c) de uso personal: ropa de todo tipo, zapatos, objetos de aseo y belleza, (d) herramientas: objetos de uso en agricultura, carpintería, etc. y (e) electrodomésticos: radios, cocinas, refrigeradoras, tocadiscos y grabadoras. Los lugares de abastecimiento son las ciudades mas importantes del norte peruano y que son más accesibles en tiempo y dinero. Un muestreo realizado por Roux en 1988 en Chalaco, Santo Domingo, Paltashaco, Pamburumbe y Tamboya dió como preferencia a los siguientes centros: Piura (45.4%), Morropón (30.5%), Chiclayo (23.1%) y Lima (1.0%). Ver cuadro N° 2.

La selección del centro no solo es un asunto de distancia sino de productos ofrecidos y precios. Así los de primera necesidad se obtienen en Morropón y Piura; dejando a Chiclayo y Lima para textiles, electrodomésticos, zapatos, etc.

**Cuadro N° 2**  
**LUGARES DE COMPRA DE PRODUCTOS EXTERNOS**  
**A LA SIERRA DE PIURA**

	MORROPON	PIURA	CHICLAYO	LIMA	TOTAL
Chalaco	7	25	12		44
Sto. Domingo	4	20	1		15
Paltashaco	8	3	2		13
Pambarumbe	4	2	4		10
Tamboya	10	9	6	1	26
Total	33	19	25	1	108

Fuente: ROUX, J.C. *Cuadernos de Geografía Aplicada* N° 3, pp. 5, 15.

Los productos costeños son expendidos en las tiendas y bodegas, especialmente urbanas. Los mejores días de mercado son los domingos y feriados cuando los mercaderes costeños llevan sus productos y los rurales traen los suyos para venderlos y comprar los de la Costa. Al respecto vale la pena señalar lo que Cunil (1978: 174) llama "ferias del hambre", comunes en América Latina. El nombre se refiere a situaciones en que los campesinos ante la premura de dinero para comprar lo que necesitan hasta dejan de comer para producir excedentes. En la Sierra piurana se dan estos casos, como por ejemplo, el testimonio de un maestro

de escuela en el anexo Tierra Colorada (Pacaipampa) quien en 1988 refirió el caso de una madre de familia que hacía el queso en la noche, después que sus hijos se durmieran para evitar darles un pedacito, porque todo era para llevar a la feria del pueblo.

Un problema crucial en estos intercambios Costa-Sierra se relaciona con los precios que originan desequilibrios regionales. Por ejemplo, los productos manufacturados son caros para los estándares serranos. Ello obliga a esfuerzos mayores en horas-hombre para producir bienes que puedan generar dinero. Es el caso de la producción agrícola o artesanal, que muchas veces es valorada en la mitad del precio con que ese mismo producto es ofrecido en el mercado piurano. Falta un entrenamiento en las formas de comercialización, incluyendo embalaje, enpaquetado y presentación de la producción andina para que sea competitiva con lo que va de la Costa, y así tener una mejor distribución del dinero interregional.

### *El Rol de Chulucanas, Morropón y Sullana en los Flujos Comerciales Costa-Sierra*

Chulucanas es el centro de mayor jerarquía en el Alto Piura. Sin embargo, su rol comercial es disputado fuertemente por Morropón que aprovecha su condición de “puerto” de entrada a los valles que forman los distritos de Santa Catalina de Mossa, Santo Domingo, Chalaco, Pacaipampa y Yamango, que en conjunto albergan a unos 60,000 habitantes. Chulucanas (53,384 hab.), que hasta los años de 1960, anteriores a la construcción de las carreteras a los pueblos andinos circundantes desempeñó un rol preponderante en la comercialización Costa-Sierra, fue perdiendo estas ventajas en favor de Morropón (9,400 hab.). Actualmente sólo sirve de “puerto” para los valles de Yapatera, San Jorge y Guanábano que forman parte del Distrito de Frías y del de Chulucanas con una población aproximada de 75,000 habitantes. Esta condición de puerto se ve cada vez más debilitada por la existencia de rutas que permiten el viaje directo a Piura sin pasar por Chulucanas.

La situación de Morropón es, sin embargo, desperdiciada por cuanto no existe la infraestructura de mercado apropiada para recibir toda la producción andina, ni de satisfacer sus demandas. Si se mejora la capacidad de compra, con el establecimiento de mayoristas en este “puerto”, la población andina ya no necesitaría viajar a ciudades más alejadas con incrementos de pasaje y gastos de tiempo para abastecerse; además con estas estrategias se reforzarían los intercambios de productos frescos que no resisten viajes largos sin refrigeración, como leche, verduras, etc. A esto se agregaría un incremento en el consumo de

comidas que en conjunto beneficiaría las interrelaciones entre Morropón y los pueblos aledaños.

Un rol similar es cumplido por Sullana (152,540 hab.) con respecto a las poblaciones de la cuenca del Quiroz. Esta ciudad es la segunda en tamaño de la Región Grau, y por lo tanto centraliza actividades secundarias y terciarias, además de la producción agropecuaria costeña, que resuelven las demandas del sector andino. Sin embargo, un mayor aprovisionamiento de servicios en Tambogrande (26,614 hab.) y Las Lomas (8,455 hab.), tal vez haría que estas pequeñas ciudades jueguen un rol parecido al que actualmente tienen Chulucanas y Morropón, con el consiguiente beneficio en ahorro de distancia en los intercambios Costa-Sierra.

En resumen, los flujos comerciales Costa-Sierra en la Región Grau son el medio principal que ha permitido las interacciones entre poblaciones de diferentes zonas ecológicas. En ello jugaron un rol preponderante los arrieros y últimamente están los camioneros. La construcción de nuevas carreteras abrió nuevas rutas de los flujos comerciales produciendo desequilibrios en la organización espacial, tal como ocurre en Chulucanas con respecto a su área de influencia.

#### BIBLIOGRAFIA

ALDANA, Susana

1988 *Empresas Coloniales. Las Tinas de Jabón en Piura*, Piura, CIPCA-IFEA.

BROMLEY, Ray

1974 "Interregional Marketing and Alternative Reform Strategies in Ecuador". *European Journal of Marketing*, Vol. 8, N° 3, pp. 245-264.

BRUSH, Stephen

1973 "A Study of Subsistence Activities in Uchu-Marca, Perú". University of Wisconsin, *Land Tenure Center NewsLetter*, N° 40: 10-18.

CORDOVA A., Hildegardo

1982 *Negative Development: The Impact of a Road on The Agricultural System of Frías, Northwestern Perú*, Madison, Univ. of Wisconsin, Ph. D Dissertation.

CUNIL, Pedro

1978 *La América Andina*, Barcelona.

DARBELLAY, Alina

1993 "Market Complexity in North Chuquisaca, Bolivia", (Mimeografiado).

FORMAN, Sylvia H.

1972 "Law and Conflict in Rural Highland Ecuador. *Dissertation Abstracts International Series*, B. 34/1: 34.

FORMAN, Sylvia H.

1988 "The Future Value of the "Verticality" Concept. Implications and Possible Applications in the Andes". en Allan, Knapp y Stadel (eds) *Human Impact on Mountains*, New Jersey, Rowman & Littlefield: pp. 133-153.

OFICINA NACIONAL DE EVALUACION DE RECURSOS NATURALES (ONERN)

1976 *Mapa Ecológico del Perú*. Lima.

PULGAR VIDAL, Javier

1946 *Geografía del Perú: Las Ocho Regiones Naturales del Perú*, Lima (seguido de 9 ediciones).

ROUX, Jean C.

1990 "Un Intermediario en Vía de Lenta Desaparición: El Transportador Muletero o Arriero" en *Cuadernos de Geografía Aplicada*, N° 3. Lima, PUCP. pp. 29-32.

SANTOS, Milton

1976 "Articulation of Modes of Production and the Two Circuits of Urban Economy", *Pacific Viewpoint*.

SJOHOLT, Peter

1986 "Organization of Commercialization in Northern Peru. Some Impressions". Ponencia presentada al Symposium: Commercial Change. Interregional Conference of the IGU, Barcelona.

TROLL, Carl

1968 *Las Culturas Superiores Andinas y el Medio Geográfico*, Lima, UNMSM.