

150

**LAS ACTIVIDADES RURALES NO-AGRARIAS
EN FAMILIAS CAMPESINAS DE LA SIERRA
NORTE DEL PERU**

Jackeline Velazco

Octubre, 1998

LAS ACTIVIDADES RURALES NO-AGRARIAS EN FAMILIAS CAMPELINAS DE LA SIERRA NORTE DEL PERU

RESUMEN

El interés del documento es analizar las opciones de expansión que tiene la actividad de fabricación de sombreros en familias campesinas de Bambamarca. Esto se enmarca dentro del objetivo de promover las actividades rurales no agrarias como una estrategia para aumentar ingresos de familias pobres.

Se desarrolla un modelo teórico que permite identificar las posibilidades de crecimiento de las actividades tradicionales de transformación (bienes Z). Para el caso de la fabricación de sombreros se encontró que el problema clave es cómo transformar los sombreros de bienes inferiores a bienes normales, y con demanda estable en los mercados nacional y externo. Para ello se sugiere facilitar el acceso a fuentes de crédito para la compra oportuna de insumos, mejorar los sistemas de comercialización, así como las técnicas empleadas en el diseño de los sombreros. En general, se requiere intervenciones que creen las condiciones para que la artesanía deje de ser una actividad de subsistencia que permite la rápida monetización de la familia, a otra que genere mayores ingresos y cree oportunidades de empleo en el contexto del desarrollo de una industria rural. Claramente, este esfuerzo de transformación exige el concurso de la acción gubernamental, de agentes privados y de las mismas familias campesinas.

ABSTRACT

The aim of the document is to analyse the options of expansion that hat manufacture within peasant families of Bambamarca have. This is a part of one objective: the promotion of non-farming rural activities as a strategy to increase poor family's income.

A theoretical model, which allows identifying the growing possibilities of traditional transforming activities (Z goods), is developed. For the manufacture of hats case the problem was: how to transform hats from inferior goods to normal goods with a stable demand, not only in the national but also in the international market. With this aim, three things are suggested: the making easier the access to credit in order to allow people to buy raw material in the right time, improve the commercialisation system and the technique used in hat manufacture. In this moment, handcrafting is a subsistence activity that only allows the rapid capitalisation of the family. Therefore, interventions are required in order to make of handcrafting an activity that generates higher incomes and also creates new jobs in the rural industry context. Clearly, this effort of transformation requires the help of governmental actions, private agents and the peasant families themselves.

LAS ACTIVIDADES RURALES NO-AGRARIAS EN FAMILIAS CAMPESINAS DE LA SIERRA NORTE DEL PERU

Jackeline Velazco

I. INTRODUCCIÓN¹

La promoción de las actividades rurales no agrarias (ARNA) se propone actualmente, en base a la exitosa experiencia de algunos países del Sud-Este Asiático, como una alternativa para la generación de empleo, el incentivo de procesos de acumulación a partir del aumento de la productividad de las empresas, y además, el aumento del ingreso neto de los agricultores. Esta estrategia se enmarca dentro de las políticas orientadas a reducir la pobreza rural.²

¿Qué se entiende por actividades rurales no agrarias? De acuerdo con Saith (1991), la transformación de una sociedad agraria a otra industrial ha llevado a clasificar a los sectores económicos en agricultura, industria y servicios. Cuando se considera las actividades rurales no agrarias, en el contexto de economías en transición estructural, el autor sugiere tomar en cuenta a los dos últimos sectores, agregando el caso de la agricultura auxiliar (ganadería, pesca entre otras). Dentro de cada sector se identifican empresas tradicionales y modernas, siendo el criterio de clasificación la tecnología empleada, las características de la organización, formas de uso de mano de obra, calidad del producto, servicios involucrados, entre otros. En este documento el interés se centrará en la industria tradicional, que puede clasificarse en actividades de procesamiento agrícola, de bienes intermedios y de capital, y aquellas que ofrecen bienes de

¹ La autora agradece a Manuel Glave por sus precisos comentarios y a Marco Vílchez por su eficiente asistencia.

² Según Saith (1987:2-3) el interés por la industrialización rural, una de las formas más conocidas de ARNA, puede ser atribuido a tres factores. "Firstly, in most LDCs, the industrial sector has been unable to generate employment growth at a rate which can make an appreciable impact on the high levels of unemployment(...) Rural industries is expected to provide cheap jobs for the rural landless poor, prevent or pre-empt migration into already overburdened urban centres. Secondly, this recent interest in rural industrialisation as an instrument of employment and income generation for the rural poor is viewed as an alternative or substitute for any deep-rooted redistributive land reform. It is now widely conceded even by Governments that the latter is not a realistic policy option in poverty redressal. (...) Thirdly, against the present background of the world recession, the policy of rural industrialisation in the LDCs sits comfortably with the prevalent DC and international agency strategy of international structural re-adjustment. (...) Here, rural industry is viewed as an element of an export oriented labour-intensive industrial policy, though relocation or setting up of industrial units in rural areas also fits in with efficient domestic industrialisation".

consumo. En esta última categoría se subdivide en las especializadas en bienes de consumo directo y en las artesanías. Es en este tipo de actividades donde se pondrá el énfasis del documento. La referencia es a unidades familiares campesinas que teniendo como base a la agricultura y a la ganadería, diversifican actividades con la producción de artesanías.

El artículo tiene como objetivo ofrecer una entrada analítica al proponer un modelo simple que permita identificar las restricciones por el lado de la oferta y demanda que impiden la expansión de actividades industriales tradicionales en economías campesinas, y al hacerlo se rescata el trabajo de campo realizado por la autora en cuatro caseríos de Bambamarca, provincia rural de Cajamarca, con 212 familias.

Las preguntas guías son: ¿puede la promoción y la expansión de las actividades no agrarias convertirse en una vía para aumentar los ingresos de familias campesinas pobres? y, ¿cuáles son las restricciones que enfrentan?

Estudios sobre la pobreza en el Perú, efectuados a partir del análisis de las Encuestas Nacionales de Niveles de Vida (ENNIV), concluyen que en 1994 el 52% de la población peruana era considerada pobre y un quinto de la misma se encontraba en situación de extrema pobreza. La mayor incidencia de la pobreza se da en la población rural, donde las dos tercios de la población es pobre y el 44% son pobres extremos (Moncada, 1996:128). Información para el mismo año indica que el porcentaje de hogares pobres en la costa rural llega al 58%, para la sierra rural al 59% y para la selva rural al 63% (ENNIV 1994).

Es en este contexto de familias campesinas pobres³ que se desea plantear la discusión sobre la relevancia de la promoción de las actividades rurales no agrarias como una opción para mejorar los ingresos de la familia y ofrecer alternativas de empleo más allá de la actividad agropecuaria.

³ La zona de estudio ha sido clasificada, según el Mapa de la Pobreza elaborado por el Ministerio de la Presidencia, como un distrito en el que se debe focalizar la estrategia para combatir la pobreza. Información obtenida del documento Elementos de la Estrategia Focalizada de Lucha Contra la Pobreza Extrema 1996-2000. Ministerio de la Presidencia, Lima Diciembre de 1996.

El documento tiene las siguientes secciones. Después de la introducción, en la segunda sección se presenta evidencia sobre la importancia de las actividades rurales no agrarias en el Perú. Si bien las fuentes de información son todavía limitadas y parciales, se recurrirá a los resultados del Censo Agropecuario de 1994 y a referencias de estudios de casos realizados en distintas comunidades campesinas peruanas desde la década del 70. En la tercera sección se desarrolla un modelo de interpretación que recogiendo conceptos elementales de la teoría microeconómica y las contribuciones de Hymer y Resnick (1969), Resnick (1970) y Ranis y Stewart (1993), ilustra las opciones de expansión de las actividades tradicionales en el contexto de una economía campesina. En la cuarta sección se presentan las características de las familias campesinas en Bambamarca y se identifican las limitaciones en la producción de sombreros. En la quinta sección se ofrecen las conclusiones.

II. LAS ACTIVIDADES RURALES NO AGRÍCOLAS EN EL PERÚ: UNA APROXIMACIÓN

A partir de los resultados del Censo Agropecuario de 1994, se pueden identificar indirectamente cuál es la importancia de las actividades rurales no agrícolas en el sector rural peruano. En el cuadro No. 1 se observa que del total de productores agropecuarios a nivel nacional (1'745,753), el 21% considera que la actividad agropecuaria le permite atender los gastos del hogar y de la empresa, mientras el 78% afirma que el ingreso agrario no es suficiente para sufragar tales gastos. El análisis a partir del tamaño de finca, indica que a medida que se reduce la extensión de la unidad agropecuaria (U.A.) es mayor la participación de hogares con ingresos agropecuarios insuficientes para la atención de los mencionados gastos. En el caso de las U.A. menores de 3 hectáreas, que involucra al 55% del total de productores a nivel nacional, el 82% de las U.A. se encuentran en esa situación; para los tamaños de finca de 3 a 9.9 has, afecta al 75% de los productores, los porcentajes llegan al 70% y 68% para los extensiones de las U.A. de 10 a 49.9 has. y más de 50 has. respectivamente.

CUADRO No 1

SUFICIENCIA DE LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA PARA ATENDER GASTOS DEL HOGAR O DE LA EMPRESA SEGÚN TAMAÑO DE LAS UNIDADES AGROPECUARIAS ^{1/}

La actividad agropecuaria le produce los suficientes ingresos para atender gastos del hogar o empresa	Unidades Agropecuarias con tierras: Perú ^{2/} 1994				
	Menor de 3 hectáreas	De 3 a 9.9 hectáreas	De 10 a 49.9 hectáreas	De 50 a más hectáreas	Total
Sí	163,846 (17%)	123,912 (24%)	64,279 (29%)	13,398 (26%)	365,435 (21%)
No	789,802 (82%)	378,647 (75%)	153,338 (70%)	35,012 (68%)	1,356,799 (78%)
No especifica	13,863 (1%)	4,435 (1%)	1,983 (1%)	3,238 (6%)	23,519 (1%)
Total	967,511 (100%)	506,994 (100%)	219,600 (100%)	51,648 (100%)	1,745,753 (100%)
Porcentaje del total de productores a nivel nacional	(55%)	(29%)	(13%)	(3%)	(100%)

1/ No incluye las unidades agropecuarias abandonadas

2/ Se consideran 1,745,753 productores.

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario. Perú Perfil Agropecuario, Lima Nov. 1996. INEI, Ministerio de Agricultura, Cuadro # 5, p. 371.

Elaboración: Propia

Ante la situación previa, surge la pregunta: ¿cómo las U.A. llegan a complementar ingresos? Podemos intuir dos respuestas, la primera (ver Cuadro No. 2) nos presenta la información de los productores que se ausentan durante el año de la U.A. para conseguir otros ingresos. A nivel nacional, el 25.7% de los productores individuales con tierra se ausentan de la U.A. A medida que aumenta el tamaño de finca disminuye la proporción de productores que migran. Por ejemplo, en las fincas menores de 3 has. se encuentra el 59% de los que se ausentan, llegando al 3% en aquellas U.A. mayores a las 50 has.

CUADRO No 2

PRODUCTORES QUE SE AUSENTAN DURANTE EL AÑO DE LA UNIDAD AGROPECUARIA (UA) PARA CONSEGUIR OTROS INGRESOS, SEGÚN TAMAÑO DE LAS UA: PERU 1994

Productores Totales	Tamaño de las Unidades Agropecuarias con tierras			
	Menos de 3 hectáreas	De 3 a 9.9 hectáreas	De 10 a 49.9 hectáreas	De 50 a más hectáreas
1) 448,723 (100%)	265,503 (59%)	121,943 (27%)	49,323 (11%)	11,954 (3%)
2) Porcentaje del total de productores a nivel nacional	(27.4%)	(24%)	(22.5%)	(23%)

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario. Perú Perfil Agropecuario. Lima, Nov. 1996.

INEI - Ministerio de Agricultura, Cuadro # 8, p. 381.

Elaboración: Propia

Una segunda respuesta se muestra a través de los productores que realizan actividades no agrícolas en la U.A. y que además le generan un ingreso (ver Cuadro No. 3). A nivel nacional el porcentaje llega al 16% de los productores con tierra. Entre las actividades destacan la fabricación de artesanías (31% del total), comercio (15%), elaboración de productos derivados (15%), servicio de mecánica y transporte (6%) y otras actividades (35%).

Atendiendo al tamaño de finca, a medida que se incrementa la extensión de la U.A. es menor la participación de productores en actividades no agrícolas. Así tenemos que el 57% de los productores que realizan actividades rurales no agrarias tienen U.A. menores a 3 has., el 28% presentan extensiones de 3 a 9.9 has., el 12% tiene de 10 a 49.9 has. y solo el 3% cuenta con U.A. mayores a 50 has.

CUADRO No 3

**PRODUCTORES AGROPECUARIOS QUE REALIZAN OTRAS ACTIVIDADES
QUE GENERAN INGRESOS EN LA UNIDAD AGROPECUARIA**

Tipo de Actividad	Unidades Agropecuarias (UA) con tierras: 1994 Tamaño de las Unidades Agropecuarias			
	Menos de 3 hectáreas	De 3 a 9.9 hectáreas	De 10 a 49.9 hectáreas	De 50 a más hectáreas
Fabricación de artesanías	51,214 (32%)	23,525 (30%)	8,738 (25%)	2,666 (29%)
Comercio	23,571 (15%)	11,149 (14%)	5,891 (17%)	1,366 (15%)
Elaboración de productos derivados	19,362 (12%)	10,805 (14%)	4,973 (14.5%)	1,338 (14.4%)
Servicio de mecánica, herrería y transp.	8,726 (5.5%)	4,568 (6%)	2,003 (5.8%)	496 (5.3%)
Servicio de maquinarias agrícolas	563 (0.35%)	686 (0.9%)	518 (1.5%)	232 (2.5%)
Venta de productos regionales	395 (0.25%)	261 (0.3%)	131 (0.4%)	40 (0.4%)
Otros	54,495 (34%)	25,113 (32%)	11,521 (34%)	3,098 (33%)
No especifica	5,827 (4%)	3,028 (3.9%)	1,310 (3.8%)	364 (3.9%)
Total	159,662 (100%)	77,553 (100%)	34,359 (100%)	9,283 (100%)
Porcentaje del total de productores, a nivel nacional, según tamaño de la U.A.	(16.5%)	(15.3%)	(15.6%)	(18%)

Fuente: III Censo Nacional Agropecuario. Perú Perfil Agropecuario. Lima, Nov 1996

INEI - Ministerio de Agricultura, Cuadro # 6, p. 372.

Elaboración: Propia

La información presentada nos da una visión agregada de las actividades no agrarias realizadas por los productores. Lo que interesa conocer es la importancia de los ingresos generados por estas actividades en el ingreso total del productor.

La referencia a la información de estudios de casos en economías campesinas de varias zonas del país nos ayudará a tener una idea aproximada de la importancia cuantitativa de los ingresos no agropecuarios para la familia campesina.

Una conclusión general es que el ingreso rural que no proviene de la agricultura es importante para el sostenimiento de la familia. Deere (1979) encontró en familias campesinas de la provincia de Cajamarca que el 46.7% del total del ingreso provenía de las actividades agrícolas y que el 53.3% se originaba en la producción de artesanías, trabajo asalariado, comercio y transferencias.

Figuroa (1989) en un estudio que abarcó a ocho comunidades de los departamentos del Cuzco, Huancavelica, Apurímac y Puno, concluye que a nivel de toda la muestra las actividades Z⁴ dan cuenta del 5% al 37% del ingreso total. "Esta actividad es pues una fuente importante de ingreso. Nótese que las actividades Z y las migraciones temporales constituyen cerca de un tercio del ingreso campesino" (Op. cit.:71).

En un estudio reciente, realizado por Gonzales de Olarte (1996) en Bambamarca encontró que el 58.2% de los ingresos provienen de la agricultura y el 41.8% de actividades no agrarias, siendo importante el peso del ingreso de la producción de manufacturas con el 37.5% del ingreso total.

En la siguiente sección se presenta un modelo que recoge las características de las economías campesinas en el aspecto productivo, enfatizando la condiciones de expansión de la industria tradicional.

III. UN MODELO DE INTERPRETACIÓN

Hay un tema fundamental que debe precisarse y se refiere al tipo de unidades agrarias a ser analizadas. Reconociendo la complejidad en la elaboración de una tipología que de cuenta de la diversidad de la estructura agraria peruana y recoja las principales características del sector,

⁴ Los bienes Z está formados por: productos alimenticios procesados, textiles, herramientas y reparación de las mismas, construcción, combustibles, comercio, transporte y otras artesanías. (Figuroa, 1989:23).

nuestra intención en este documento es centrarnos en unidades campesinas. Al respecto, resulta ilustrativa la definición de "campesino" propuesta por Ellis (1988:12), cuando dice que:

"Los campesinos son unidades domésticas con acceso a sus medios de subsistencia basados en la tierra. Utilizan principalmente mano de obra familiar, están localizados en un sistema económico mayor, pero fundamentalmente se caracterizan por su vinculación parcial con los mercados, los cuales tienden a funcionar con un alto grado de imperfección". (Traducción propia)

En esta misma línea, Gonzales de Olarte (1994) destaca la ubicación de los campesinos en los mercados de bienes y factores, y a la vez su articulación con instituciones no mercantiles. Este tipo particular de integración entre las esferas de mercado y no-mercado es lo que identifica su condición de productor rural y define su racionalidad económica.

Asumiremos una economía campesina que diversifica actividades, asigna mano de obra a la producción de bienes agropecuarios (A) y a las actividades Z. Recogiendo el aporte de Resnick (1970) se incluye la producción de artesanías, textiles, servicios, procesamiento agroindustrial, entre otras. A diferencia de las conclusiones del autor que predice la desaparición de la industria rural tradicional, durante el período colonial en algunos países asiáticos, cuando la economía agraria se vincula con los mercados externos y se especializa en cultivos para la exportación; creemos que el análisis complementario de Ranis y Stewart (1993) ofrece mejores elementos de juicio para suponer situaciones en las que la industria rural, ya sea durante el periodo colonial o post-colonial, tiene opciones de sobrevivir y expandirse.

La mano de obra y los recursos con que cuenta la economía campesina, entendida como el agregado de las unidades familiares, se asignan de forma tal que se define una frontera de posibilidades de producción (FPP) donde se representan las cantidades máximas de bienes Z y A que se pueden obtener dada la dotación de mano de obra, la extensión de la tierra, las herramientas y maquinarias, habilidades alcanzadas, tecnología disponible e infraestructura productiva accesible.

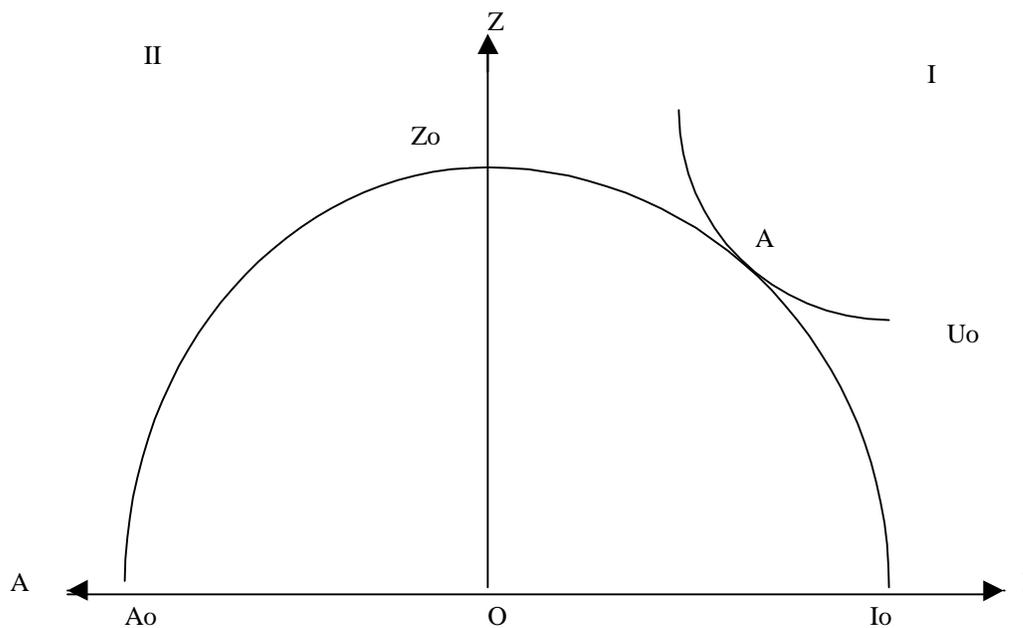
Adicionalmente a la función FPP, se considera una curva de posibilidades de consumo (CPC) que relaciona por el lado de la demanda, el consumo urbano y rural de los bienes Z y los

bienes industriales (I). Estos últimos pueden ser ofertados por la industria urbana o importados del exterior.

En el gráfico No. 1 se representa en el cuadrante II la frontera de posibilidades de producción $AoZo$ y en el cuadrante I la curva de posibilidades de consumo $ZoIo$. En el punto A se produce la tangencia entre la curva de indiferencia que representa el consumo de los bienes Z e industriales y la recta que representa los precios relativos de los mismos.

Para simplificar el análisis se asume que por el lado de la demanda, las decisiones de consumo se realizan tomando en cuenta los bienes finales ofertados por la industria rural (bien Z) y los de la industria urbana (o importados), bienes I.

GRAFICO I
PRODUCCION Y CONSUMO DE LOS BIENES Z



Proceso de Expansión de la Industria Rural (bien Z)

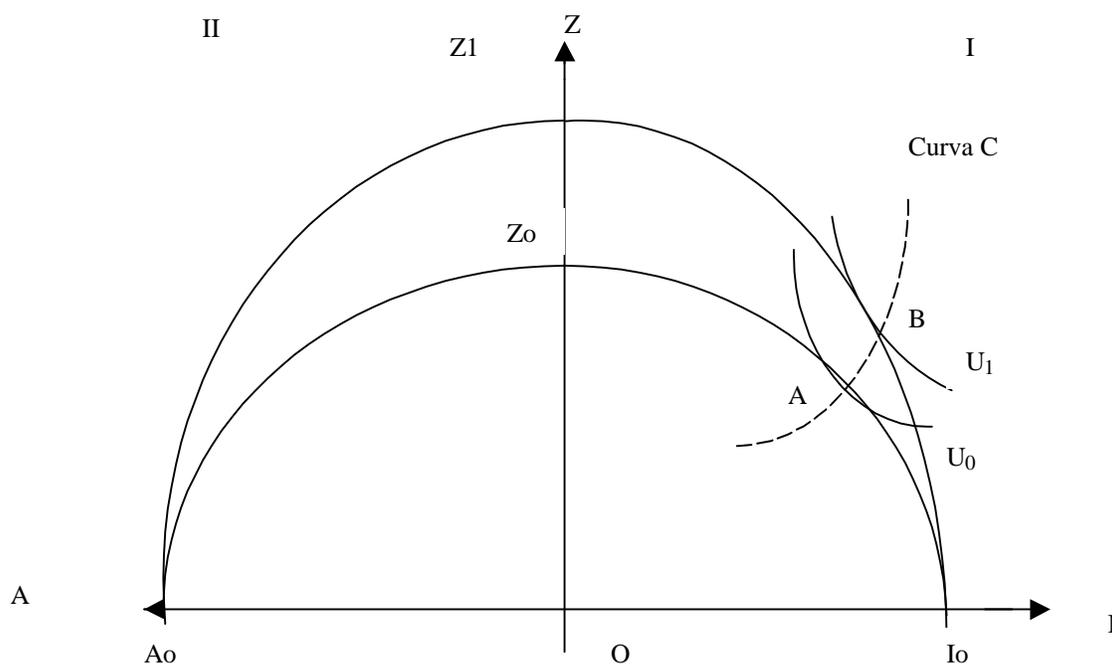
¿Qué tipo de medidas o intervenciones pueden generar una expansión de la producción de bienes Z? Si se asume una mejora en la calidad del producto Z, facilidades para la provisión oportuna de los insumos, expansión de los mercados, cambios en las técnicas de producción, esto

llevará a una expansión de la producción de bienes Z, y se refleja en una nueva frontera de posibilidades de producción, AoZ_1 . Este cambio se observa en el cuadrante II del gráfico 2.

Se debe tomar en consideración la estrecha relación entre actividades agrícolas y Z. Por ejemplo, un aumento en la productividad agraria, aunado a los cambios planteados en los bienes Z, podría llevar a una ampliación de la FPP para ambos bienes. Si se produce un cambio tecnológico en la actividad agrícola que ahorra mano de obra se esperaría que parte del trabajo "liberado" se especialice u oriente a la producción del bien Z.

Por el lado del consumo de los bienes Z e industriales urbanos (I), habría que garantizar un cambio en las preferencias de la demanda. Esto significa que si los bienes Z fueran considerados bienes inferiores, un incremento del ingreso de los consumidores estaría asociado a caídas en el consumo de este bien, afectando negativamente las opciones de expansión de la industria tradicional. Por el contrario, si se produce un cambio en la calidad y presentación del bien Z, y si se buscan nuevos mercados a nivel regional, nacional o externos, se esperaría que el aumento de la demanda esté acompañado con una mayor compra de bienes Z. Si se da tal situación, en el cuadrante I del gráfico No. 2 se observa el paso del punto A a B, definiendo una curva de consumo precio (C) creciente, indicando que tanto los bienes Z e I son normales.

**GRAFICO II
EXPANSION DE LAS ACTIVIDADES Z**



IV. EL CASO DEL TEJIDO DE SOMBREROS EN BAMBAMARCA

En esta sección se ofrecerá evidencia empírica de cómo el marco analítico de la sección anterior nos ofrece pistas para comprender el caso del tejido de sombreros en una zona campesina de la sierra norte del Perú.

4.1. La Familia campesina en Bambamarca⁵: la tierra y la organización de la producción.

Bambamarca es un distrito con una población mayoritariamente rural (80% del total provincial según datos del Censo de 1993), organizada en unidades familiares campesinas. La tierra en Bambamarca es un factor escaso, a pesar de ello se constituye en la base de la actividad principal de las unidades familiares.

⁵ El insumo básico para esta sección son los resultados de una encuesta que se aplicó a 212 familias campesinas de Bambamarca en el mes de Enero de 1996. La distribución de la muestra consideró a los caseríos de la Camaca (43), Tallamac (27), Frutillo (37), Atoshaico (35) y Llaucán (70). Además, se complementará con las opiniones de los campesinos recogidas en un taller realizado en Marzo de 1996. La autora agradece a CEDAL por autorizarle el uso de la base de datos.

En el contexto en el que se desenvuelven las familias campesinas en el distrito de Bambamarca, lo más significativo es la manera cómo se ha diversificado las actividades productivas teniendo siempre como referente la actividad agrícola a partir del acceso a la tierra. La agricultura, sigue siendo la actividad predominante en las familias campesinas, a pesar de la profunda minifundización de las tierras.

Las actuales condiciones de tenencia de la tierra en Bambamarca indican que las familias tienen reducida superficie agrícola en producción: el 48.6% de las familias de Atoshaico poseen menos de 1 has., este porcentaje es menor en Llaucán representando el 38.5%, en la Camaca el 51.9% se ubica en este rango, mientras en Tallamac y Frutillo el porcentaje de familias que poseen menos de 1 has. es de 25.9% y 56.7% respectivamente. En general, se puede afirmar que en la zona cerca del 50% de las parcelas son menores a 1 has. Es más, el 42.8% de las familias de Atoshaico poseen entre 1 y 3 Has., el 38.6% en Llaucán, el 38.1% en la Camaca, el 37% en Tallamac y el 35.1% en Frutillo. Lo cual significa que poco más de la tercera parte de las familias de estas zonas posee entre 1 a 3 Has. De igual modo, el 8.6% de las familias de Atoshaico, el 22.8% de las familias de Llaucán, el 0% de las familias de La Camaca, el 37% de las familias de Tallamac y el 8.1% de las familias de Frutillo poseen entre 3 a más has.

El tipo de agricultura es de secano (un promedio de 80% aproximadamente), mientras que la agricultura de riego es reducida. La cédula de cultivo de las familias es variable, siendo la papa y el maíz los cultivos comerciales. Para la muestra se encontró que del 3% al 41% de la producción de papa se destina a la venta, y para el caso del maíz los rangos oscilan entre 4% y 29% (Velazco y Caballero, 1996).

4.2. La Actividad Pecuaria.

La actividad pecuaria es la segunda en importancia en la zona en la medida que ocupa a más de dos tercios de las familias rurales del distrito, (con excepción de la zona del Frutillo donde la producción artesanal de sombreros es la actividad secundaria que da más ocupación a las familias).

El hecho de que la ganadería sea una actividad secundaria en las familias campesinas no resta importancia al peso que tiene la actividad ganadera dentro de la generación de ingresos. Las estimaciones presentadas por Gonzales (1996:Cuadro 10) sobre la participación del ingreso pecuario en el ingreso familiar de Tallamac es del 43.1%, en La Camaca da cuenta del 33.4% del ingreso total y para el Frutillo es el 38%.

El ganado mayor (buey, caballo y burro) sirven como animales de tiro y de carga; también ofrecen alimentos y derivados para el autoconsumo o la venta al mercado.

La importancia mayor de la ganadería como estrategia de generación de ingresos, tiene que ver sobre todo con la posibilidad que le brinda la crianza del ganado para ofrecerlos en el mercado dominical y lograr a través de su venta la adquisición de un stock limitado de productos de primera necesidad.

4.3. Estructura de Ingresos.

En el cuadro No. 4 se presenta el ingreso familiar campesino anual para tres caseríos de Bambamarca. Se destaca el peso poco significativo del ingreso salarial⁶. La producción realizada en la unidad doméstica es la que define la mayor parte del ingreso familiar. En promedio, la agricultura da cuenta del 20.2%, la ganadería representa el 38%, la manufactura el 37.5% y el ingreso salarial corresponde al 4.3%. Esto significa que las actividades Z son responsables de más de la tercera parte de los ingresos de la familia campesina, y en el caso particular del sombrero la participación alcanza el 22%.

⁶ Esta característica nos permite asumir que el mayor peso de los ingresos de la familia campesina proviene de las actividades agropecuarias y de las actividades rurales no agrarias. Siguiendo la nomenclatura del modelo de la sección 3, los bienes A y Z son los que mejor reflejan las condiciones productivas de los caseríos de Bambamarca.

CUADRO No 4

BAMBAMARCA: INGRESO FAMILIAR CAMPESINO ANUAL(1992-1993)

	Tallamac		La Camaca		Frutillo		Total	
	soles	%	soles	%	soles	%	soles	%
Ingresos agrícolas								
papa	900.0	31.2	203.6	10.6	100.0	6.6	265.7	11.9
maíz	220.0	7.6	75.9	3.9	93.8	6.1	104.1	4.7
trigo	200.0	6.9	19.0	1.0	40.0	2.6	26.0	1.2
frijol			50.8	2.6	32.3	2.1	55.9	2.5
total	1,320.0	45.8	349.3	18.2	266.1	17.4	451.6	20.2
Ingresos pecuarios								
vacuno	1,244.4	43.1	585.3	30.4	499.2	32.7	788.7	35.3
otros animales			57.8	3.0	64.5	4.2	61.0	2.7
total	1,244.4	43.1	643.1	33.4	563.7	37.0	849.7	38.0
Ingresos manufactura								
sombrero	40.0	1.4	360.7	18.8	506.2	33.2	488.4	21.9
quesos	225.0	7.8	322.0	16.7	75.0	4.9	228.9	10.2
artesanías	45.0	1.6	138.0	7.2			107.0	4.8
otros productos	9.5	0.3	18.0	0.9			13.2	0.6
total	319.5	11.1	838.7	43.6	581.2	38.1	837.5	37.5
Ingreso salarial			92.3	4.8	114.1	7.5	96.0	4.3
Ingreso monetario	2,883.9	100.0	1,923.4	100.0	1,525.1	100.0	2,234.8	100.0

Fuente: Gonzales de Olarte, E. (1996) El Ajuste Estructural y los Campesinos. Lima, IEP, Cuadro No 21.

4.4. Actividades de artesanía: El caso de los sombreros.

Los campesinos diversifican sus actividades productivas. Además de trabajar en la agricultura-ganadería se dedican a la producción de derivados pecuarios, al tejido de sombreros y a la artesanía.

¿Cómo es el circuito de la compra-venta de sombreros? Para el caso de los campesinos con dificultades para comprar directamente los insumos, reciben de acopiadores la paja requerida para elaborar los sombreros. En otras situaciones es el propio campesino quien vende directamente su producto final en las ferias de la ciudad de Bambamarca o poblados cercanos. Una forma alternativa para obtener el dinero y comprar la paja, insumo básico del sombrero, es la venta de parte del stock del ganado y animales menores.

El tejido de sombreros es una actividad muy intensiva en mano de obra. La fabricación de un sombrero, dependiendo de su calidad, varía de dos a cuatro semanas. Todos los miembros de la familia, en distintas horas a lo largo del día y de la noche, participan en el trenzado. En el cuadro No. 5 se observa que para el caso particular del tejido del sombrero la participación de los miembros de la familia es fundamental. Se trata de una actividad realizada tanto por los padres e hijos⁷.

CUADRO No 5

PARTICIPACION DE LA FAMILIA EN ACTIVIDADES NO AGRICOLAS, EN BAMBAMARCA (1996) (En porcentajes)

Actividades	Esposa	Esposa/ Hijos	Esposa/ Niña	Esposo	Familia	Hijos	Niñas	Pareja	Total de casos
Total tejido de lana	63.8	14.8	14.8	1.3	0.0	4.0	0.7	0.7	149
Total trabajos en madera	9.8	0.0	0.0	87.8	0.0	2.4	0.0	0.0	41
Total tejido de sombreros	17.1	7.1	1.4	24.3	11.4	2.9	1.4	34.3	70
Total elaboración de alforjas	65.0	10.0	0.0	0.0	0.0	25.0	0.0	0.0	20
Total fabricación de quesos	33.3	44.4	0.0	0.0	0.0	11.1	0.0	11.1	9
Total otros	60.0	8.6	2.9	8.6	2.9	14.3	0.0	2.9	35

Fuente: Encuesta de Bambamarca, Enero de 1996

Elaboración: Propia

La venta de sombreros es un mecanismo clave para la monetización de los campesinos que cuentan con limitados o nulos excedentes de producción agrícola. Es decir, cuando mayor es el autoconsumo familiar como parte de la producción agropecuaria total, mayor es la necesidad de la familia de agenciarse ingresos con la fabricación y posterior venta de los sombreros. Este hecho justifica que esta actividad sea prácticamente permanente durante el año y obligue a una entrega excesiva de horas de trabajo familiar.

4.5. Restricciones para la Expansión de la Producción de Sombreros.

El modelo presentado en la tercera sección mostraba cómo se podría dar una expansión de las actividades Z a partir de cambios en las condiciones de producción y en la demanda. Para el caso concreto del sombrero vamos a señalar algunas restricciones que impiden llegar al resultado

⁷ Cuando se estudió la distribución del tiempo de la mujer campesina de Bambamarca se observó que en un día ordinario, diferente al de la cosecha o la siembra, dedicaba nueve (9) horas al tejido del sombrero (Velazco y Caballero, 1996).

previsto en el modelo, y además se sugieren medidas que permitan resolver las dificultades encontradas. Para ello se reproducirán las propias expresiones de los campesinos, recogidas en un taller realizado en Bambamarca en Marzo de 1996.

El problema fundamental es cómo transformar los sombreros de bienes inferiores a bienes normales o superiores, de tal manera que una ampliación de la demanda, por aumento de ingresos o ampliación a nuevos mercados, garanticen una expansión de la industria tradicional. Las limitaciones más importantes y temas a considerar son:

1.- Escasez de capital de trabajo para la compra de insumos. Una demanda recurrente de los campesinos es el acceso al crédito para la compra de la paja. De esta manera esperan disminuir las opciones de endeudarse con comerciantes o vender parte de su stock de animales domésticos.

Al respecto los campesinos mencionan que:

"En Llaucán, la mayoría de la gente se dedica a tejer. Cuando termina el sombrero hay unos negociantes que dan un adelanto de dinero. Exigimos por eso los créditos, que haya alguien que pueda hacer un aporte. Hay personas que no tienen con que comprar su paja, entonces, antes que lo compren la paja, el sombrero ya lo tienen vendido, entonces es un problema para el campesino. Es necesario que las instituciones se preocupen por los préstamos".

"En el caso de la zona de Frutillo, la mayoría son artesanos. Hay personas que compran los manojos de paja a S/.25 soles, S/.20 soles, S/. 15.00 y demoran un mes en tejer los sombreros. ¿Cuánto les pagan?, S/.45 o 40 soles. A esos precios, cuánto han invertido, cuánto de tiempo, qué ha ganado, más bien sale gastando. Ya es costumbre que tienen los campesinos, hay otras personas que tejen sus sombreros y hay negociantes quienes les dan préstamo para comprar la paja. Cuando venden el sombrero terminan todavía debiendo".

La solución a esta restricción es facilitar el acceso a fuentes de financiamiento a los productores, aunque aquí surgen nuevas interrogantes sobre los incentivos para que la oferta de crédito formal se de con normalidad en contextos de economía campesina.

2.- Restricciones en el sistema de comercialización. Como se vio en el caso anterior, la actual forma de venta del sombrero los hace dependientes de comerciantes quienes les proveen el dinero

para la compra de la paja. La premura en acabar el sombrero, ya que su ingreso por la venta es clave para sufragar los gastos de la familia, y la baja calidad del sombrero hacen que reciban un precio que no cubre el tiempo invertido en fabricarlo y el costo de los insumos.

3.- Baja calidad del producto ofrecido. Ante esto es crucial mejorar la calidad del producto, la que es además importante para definir el precio al consumidor. Aquí se requiere cambiar los aspectos tecnológicos e incorporar nuevas técnicas. Por ejemplo, que el productor tenga acceso a un mejor equipo que permita aumentar la productividad por tiempo de trabajo.

Un tema importante es el reconocimiento de que el precio de venta del sombrero está en función de la calidad y el acabado del mismo. Es decir, una precaria presentación y mínimos acabados se verán reflejados en bajos ingresos que no compensan los gastos realizados y el tiempo familiar invertido en el tejido del sombrero.

A partir de la información del taller se llegó a precisar que un sombrero de baja calidad costaba entre S/. 40 y S/. 50 soles, mientras uno de buena calidad y acabado tenía un precio entre S/. 400 y S/.500.

Un productor de sombreros argumentó que:

"En Llaucán, lo trabajamos rápido por la falta de economía para poderlo vender, a veces a la semana, no más pero cuando lo venden no le alcanza ni para la paja y por eso la gente también se aprovecha de eso, y nos adelanta para que cueste menos, yo diría que al haber economía ya no haría eso, si es posible yo lo prepararía el sombrero para que lo pueda vender en alto costo, porque la mayoría lo vendemos en bruto, o sea a lo que lo terminamos el sombrero ahí lo vendemos por la falta de economía y así cuesta menos, casi la mitad, cuesta menos, y a veces preparado cuesta más, y la economía vale mucho, y también para la adquisición del sombrero sería este crédito para si es posible a los vecinos comprarle y llevarle a otro precio, y con la economía o crédito que haya hacer una actividad y enseñarle a los demás también a hacer a los demás como esto de la comercialización, no solo se necesita la producción sino la comercialización , tratar de sacar más producto”.

4.- Limitaciones de la demanda. Ante esto surge la necesidad de la búsqueda y la ampliación de nuevos mercados. La venta de sombreros, si no hay un acopiador que provea los insumos, es realizada personalmente por el campesino, quien aprovecha las ferias dominicales en la ciudad de Bambamarca o viaja a otras ciudades vecinas aprovechando la celebración de alguna festividad religiosa. Se percibe que la cobertura del mercado es muy limitada y uno de los pedidos de los tejedores es ampliar a mercados nacional o externo la venta de sus productos. Para ello es fundamental contar con un adecuado sistema de información de mercados, que facilite la identificación de las demandas potenciales y exigencias de calidad y diseño del producto final. Es por eso que surge la necesidad de que la información deje de ser un “bien costoso” y esté mas accesible al campesino, para ello se requiere contar con la colaboración de oficinas públicas o privadas que logren vincular al productor de sombreros con los consumidores de otros mercados. La opinión de un campesino sobre el tema fue:

"A nosotros a veces no nos dan buen precio, hay tiempo en que el sombrero esta recontra barato, y si se saca bueno, lo vende a buen precio y lo que sacan malo lo venden a regular precio. El que lo saca malito no recupera ni el precio de la paja. De ahí mi inquietud, si se podría **promover la exportación de sombreros**, los artesanos que producen sombreros tengan otros mercados donde vender cuando acá hay bastante sombreros, tengan otras formas de vender sus sombreros porque acá mayormente todo Bambamarca se caracteriza por vender sombreros. Hay tiempos como le repito que el mercado se llena de sombreros. La mayor venta de sombreros es cuando hay fiestas en diferentes lugares, pero cuando no hay, esos sombreros están en la casa nadie los compra. Por eso de ahí mi inquietud, de buscar otros mercados, para que los que tejen buenos sombreros hagan la prueba si se vende al extranjero".

A lo anterior, habría que precisar los siguientes aspectos:

5.- Transformar la fabricación de sombreros de una actividad ligada a la sobrevivencia de la familia a otra actividad que genere ingresos y de empleo permanente a los miembros de la familia. Aquí se es clave conocer cómo se da el tránsito de una economía de subsistencia a otra que permita el desarrollo de la industria y servicios en el sector rural⁸.

⁸ Este es un tema que requiere un mayor tratamiento que escapa a los objetivos del documento.

Un objetivo deseado es que la producción de sombreros ofrezca oportunidades de mayores ingresos a la familia, y deje de ser una actividad de refugio a la que se acude por la apremiante necesidad de conseguir ingresos para sufragar los gastos de la unidad familiar.

Al respecto, un campesino describe esta situación cuando dice:

“En LLaucán, mire mis hijos los hacía trabajar de noche, hasta buena hora, hasta la hora en que tengan sueño. Lo que pasaba es que los sombreros no los terminaban, pero nosotros ya estábamos debiendo la compra de arroz, de fideos, o a veces de harina para la sopa de los muchachos. El día que vendíamos los sombreros no alcanzaban ni para la mitad de lo que había de pagar. ¿Se da cuenta?, ¿qué pasaba? Nos cobraban y no alcanzaba, al final teníamos que vender el maíz dejando de comer.”

6.- Asegurar oferta de mano de obra. Habría que analizar los problemas asociados al uso y asignación de la mano de obra familiar entre las diversas actividades de la unidad doméstica, interesará conocer si la oferta de trabajo para la industria tradicional se adapta a la estacionalidad agrícola, o por el contrario ésta tiene que adaptarse a los nuevos cambios que requiere la expansión del tejido de sombrero. A nivel de la familia, se tiene que ver el impacto de la distribución de las tareas. Si la información demuestra que todos los miembros del hogar participan en el tejido del sombrero, habría que establecer cuál es la asignación y especialización más eficiente de la mano de obra familiar para lograr un aumento en la producción y en los ingresos.

7.- Hay un problema que de alguna manera incluye a los anteriores y se relaciona con **la definición del tamaño de escala óptimo de la unidad de producción dedicada a la fabricación del tejido.** Además, es crucial discutir las opciones de sostenibilidad de la actividad en un contexto de creciente competencia. Entonces, es urgente definir si se continuará restringiéndose a una tarea fundamentalmente doméstica y familiar o se puede convertir en pequeñas o medianas empresas. Si fuese lo último habría que esperar la provisión de una serie de bienes y servicios públicos (carreteras, luz eléctrica, agua, teléfonos, entre otros) y definir mejoras en infraestructura productiva, que faciliten el acceso a nuevos mercados e información.

A lo anterior se agrega la necesidad de ofrecer una capacitación en gestión empresarial para que el campesino esté en condiciones de convertirse en un empresario.

V. CONCLUSIONES

Empezamos el documento identificando la insuficiencia de los ingresos agrarios para sufragar los gastos del productor, esto dio pistas para intuir que los ingresos no agrarios deben ser importantes para complementarlos.

La información del Censo Agropecuario de 1994, mostró dos posibles estrategias. Una de ellas es la salida del productor de la unidad agropecuaria para conseguir ingresos y la otra es la dedicación dentro de la U.A. a otras actividades no agrarias que generan ingresos.

Los estudios de casos a nivel de las familias campesinas muestran evidencias de ambas estrategias. El caso del tejido de sombreros en Bambamarca ofreció algunos elementos para identificar las restricciones que enfrentan para aumentar ingresos con la expansión de una actividad industrial tradicional.

El problema central es cómo transformar los sombreros de bienes inferiores y no transables a bienes normales y transables exportables. Para ello se precisaron las siguientes restricciones: ausencia de créditos para la compra de insumos, sistema de comercialización deficiente que obliga a los campesinos depender de la acción de los acopiadores, baja calidad del sombrero, mercados locales saturados y actividad ligada a la subsistencia de la familia .

La expansión de la actividad del tejido de sombreros no puede ser llevada a cabo por la sola acción de las familias campesinas, este esfuerzo de transformación requiere la acción de agentes públicos y privados. Si esto es así, se esperaría que se cumplan las predicciones del modelo teórico. Algunas medidas que podrían llevar a tal expansión se vincula con crear las condiciones para el acceso oportuno al crédito, mejorar el sistema de comercialización, ampliar mercados, cambio en las técnicas de producción; mejorar la infraestructura productiva y el acceso a bienes públicos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AYUDA EN ACCIÓN

1992 "Bambamarca: Rondas Campesinas y Desarrollo Rural. Diagnóstico Socioeconómico".
Lima.

DEERE, C. y DE JANVRY, A.

1979 "A Conceptual Framework for the Empirical Analysis of Peasants" en *American Journal of Agricultural Economics*,. Vol. 61 (4).

ELLIS, F.

1988 *Peasant Economics: Farm Households and Agrarian Development*. Cambridge:
Cambridge University Press.

FIGUEROA, .A.

1989 *La Economía Campesina de la Sierra del Perú*. Lima: Fondo Editorial Pontificia
Universidad Católica del Perú, cuarta edición.

GONZALES, E.

1994 *En las Fronteras del Mercado*. Lima: IEP.

1996 *El Ajuste Estructural y los Campesinos*. Lima: IEP.

HYMER, S. y RESNICK, S.

1969 "A Model of Agrarian Economy", en *American Economic Review*. Vol. 59, no. 4.

MONCADA, G.

1996 "El perfil de la pobreza en el Perú: Método de Estimación y resultados" en Moncada, G.
y Webb R. (eds.) *¿Cómo estamos? Análisis de la Encuesta de Niveles de Vida*. Lima:
Instituto Cuánto y UNICEF.

RANIS, G. y STEWART, F.

1993 "Rural Nonagricultural Activities in Development: Theory and Application" en *Journal of Development Economics*. Vol. 40.

RESNICK, S.

1970 "The Decline of Rural Industry Under Export Expansion: A Comparison Among Burma,
Philippines and Thailand, 1870-1938" en *Journal of Economic History*. Vol. 30, no. 1.

SAITH, A.

1987 "Contrasting experiences in rural industrialization: Are the East Asian successes
transferable?, in R. Islam, ed. *Rural Industrialization and Employment in Asia* (ARTEP-
ILO, New Delhi).

1991 *Rural Non-Farm Economy: Processes and Policies*. Geneva: ILO.

VELAZCO, J. y CABALLERO, V.

1996 "Impacto de las Políticas de Ajuste Estructural en Bambamarca". Estudio solicitado por
Ayuda en Acción y CEDAL (Mimeo).