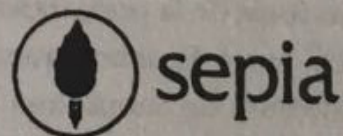


Perú: El problema agrario en debate/SEPIA VII

# PERÚ: EL PROBLEMA AGRARIO EN DEBATE SEPIA VII

*Víctor Ágreda • Alejandro Diez • Manuel Glave*  
editores



**Perú: el problema agrario en debate**/Seminario Permanente de Investigación Agraria.- - Lima: ITDG, 1999.  
632 p., maps.- - (Sepia VII)

PEQUEÑAS EXPLOTACIONES AGRÍCOLAS / MERCADOS AGRÍCOLAS / ECONOMÍA AGRÍCOLA / DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES / CRÉDITO AGRÍCOLA / SISTEMAS DE CRÉDITO / PROYECTOS DE DESARROLLO / EVALUACIÓN DE PROYECTOS / PARTICIPACIÓN DEL ESTADO / SERVICIOS DE SALUD / POBLACIÓN RURAL / POLÍTICA AGRARIA / DESARROLLO RURAL / AGROECOLOGÍA / CONSERVACIÓN DE LA NATURALEZA / ANÁLISIS DE GÉNERO / PERSONAS DESPLAZADAS / CONF / PE

400.1/S41/VII

**ISBN 9972 47 055 5**

Esta publicación ha sido posible gracias a ITDG, SOS-FAIM y Asociación Arariwa

© Seminario Permanente de Investigación Agraria (SEPLA)  
Teléfono/Fax: 461-7832  
em: [sepia@po.com.pe](mailto:sepia@po.com.pe)

Primera edición: Lima, agosto de 1999

Producción editorial: ITDG-Perú

Diseño y arte de carátula: Víctor Mendívil.

Fotografías de carátula: Kristina Saenger.

Las fotos de la portada son detalles del mural del artista plástico Josué Sánchez que se encuentra en el refectorio del convento de Santa Rosa de Ocopa, Concepción, Huancayo.

Composición: Ana Cabrera.

Cuidado de la edición: José Luis Carrillo Mendoza.

Hecho e impreso en el Perú.

# CONTENIDO

PRESENTACIÓN	11
PRIMERA PARTE	
LA VIABILIDAD DE LA PEQUEÑA PRODUCCIÓN Y TRANSFORMACIÓN AGROPECUARIA EN LAS CONDICIONES ACTUALES DE MERCADO	17
Posibilidades de la pequeña producción en las condiciones de mercado / <i>Víctor Ágreda</i>	19
Nuevos cultivos exportables y articulación de los pequeños productores al mercado: El caso de las menestras en Piura / <i>Angélica Fort</i>	89
La venta de arroz "en hierba": Una modalidad de crédito informal / <i>Federico Ugaz, Hugo San Miguel</i>	125
Competitividad de la pequeña agricultura en una economía de mercado / <i>Martha Huamán</i>	169
Determinantes de la integración al mercado de productos agrícolas en el Perú / <i>Jorge Agüero, Miguel Robles</i>	213

## SEGUNDA PARTE

DIVERSIDADES, ALTERNATIVAS Y AMBIGÜEDADES:

INSTITUCIONES, COMPORTAMIENTOS Y MENTALIDADES

EN LA SOCIEDAD RURAL

245

Diversidades, alternativas y ambigüedades:

Instituciones, comportamientos y mentalidades

en la sociedad rural / *Alejandro Diez*

247

Análisis de interacción del proyecto estatal  
de promoción y extensión rural PRONAMACHCSen los Andes peruanos / *José Alfonso Heredia*

327

Razones que explican la brecha entre

la oferta y la demanda de los servicios

de salud en el área rural / *José Pérez Mundaca*

359

El debate sobre la titulación en comunidades

del sur andino / *Carlos Monge, Jaime Urrutia*

393

## TERCERA PARTE

POLÍTICAS PÚBLICAS Y DESARROLLO RURAL SOSTENIBLE

409

Políticas públicas y desarrollo rural sostenible /

*Manuel Glave*

411

Futuro de la semilla de papa en Piura:

Del centralismo a la pequeña producción /

*Fidel Torres*

451

Experiencias del CIED en agroecología:

Pobreza e impactos en el mejoramiento

del medio ambiente / *Ricardo Claverías, Rómulo Zarauz*

499

Cazadores amazónicos y conservación

de la fauna silvestre / *César Ascorra*

535

CUARTA PARTE	551
Género y privatización de la tierra: Las experiencias de África y Europa del Este / <i>Susana Lastarria-Cornhiel</i>	553
Balance del proceso de desplazamiento por violencia política en el Perú, 1980-1997 / <i>José Coronel</i>	587
Nota sobre los editores	625
Lista de participantes del sepia VII	627

## POSIBILIDADES DE LA PEQUEÑA PRODUCCIÓN EN LAS CONDICIONES DE MERCADO

*Víctor Ágreda*

Desde agosto de 1990 se están aplicando en el país medidas de estabilización y reformas estructurales. En el caso del sector agropecuario éstas han sido sumamente radicales y están encaminadas a lograr su modernización.

Entre las medidas relacionadas con las nuevas funciones del Estado destacan las reformas de los mercados de bienes (apertura comercial a través de la liberalización de las importaciones y la eliminación de subsidios) y factores (liberalización de los mercados de tierras, trabajo y capital); las reformas llevadas a cabo en las instituciones públicas y la supresión de barreras para el ingreso de nuevos capitales privados nacionales y extranjeros en la agricultura y en la agroindustria de exportación. Frente a estos cambios, cabe preguntarse si la pequeña producción es viable en las actuales condiciones de mercado.

Antes de abordar este tema es importante definir la «pequeña producción»<sup>1</sup>. Para propósitos del presente documento, y con el fin de caracterizar de la mejor manera posible la población bajo análisis, se usará la definición de Escobal (1997), que no se li-

<sup>1</sup> Usualmente se considera o una pequeña unidad de producción como aquella que tiene un equivalente entre tres y cuatro hectáreas bajo riego, cuya producción es realizada principalmente con mano de obra familiar, pero que también contrata mano de

mita al tamaño del predio. Según Escobal, ella es definida como aquella unidad de producción que genera ingresos reducidos, pues enfrenta importantes restricciones en los activos a los que accede. Entre éstos se encuentran los activos físicos (tierra, ganado, maquinaria), los activos de capital humano (educación básica, experiencia de trabajo, salud, capital migratorio) y los activos públicos, entre los que se consideran servicios como electricidad, agua, desagüe, salud, y la infraestructura (camino y carreteras, infraestructura de riego, mercados, etcétera). Por último están los activos organizacionales o activos de capital social, constituidos por la pertenencia a redes sociales y económicas que hacen posible una mayor integración de los hogares (organizaciones comunitarias, de productores, de mercadeo, etcétera).

Esta definición permite establecer las restricciones que enfrenta la pequeña agricultura y las funciones que cada sector (Estado, sector privado, gremios, ONG, cooperación internacional) debe asumir para mejorar la vinculación de los productores con los mercados.

En cuanto a su viabilidad, la importancia de este sector con relación al número de unidades de producción y recursos (tierra y ganado) no se cuestiona: según el Censo Agropecuario de 1994, representa 58% del total de unidades agropecuarias del país y concentra 65% de las tierras de cultivo. Lo que está en discusión es si puede realizar los cambios que necesita para vincularse exitosamente en las actuales condiciones. Es decir, frente a los cambios que se están gestando con la aplicación de las medidas mencionadas, algunos investigadores ven con escepticismo la posibilidad de desarrollo de los pequeños productores; en particular si se considera que las medidas aplicadas pueden inducir una transformación productiva en la pequeña agricultura.

obra asalariado en algunos períodos críticos de la campaña. Otra característica importante es su fuerte vinculación al mercado en por lo menos uno de los cultivos/crianzas. En definitiva, son productores con vocación comercial y, por tanto, no practican una agricultura tradicional.



El argumento que esgrimen se resume así: dado que para participar de los beneficios que trae consigo la modernización del agro los pequeños productores deben realizar cambios radicales en sus sistemas en aspectos tales como la estructura de producción (introducción de cultivos/crianzas que mejoren la calidad de su oferta); la tecnología (adopción de nuevos procesos, para lo cual se requiere de capacitación); la gestión (desarrollo de una capacidad gerencial que permita incursionar en nuevos mercados); y el acceso a recursos (crédito para capital de trabajo, maquinaria y equipo), tales productores no podrían beneficiarse de este proceso, terminarían desplazados por la concentración de tierras y se limitarían a ser oferentes de mano de obra no calificada. Esta situación se agrava si se considera que la agroindustria moderna recientemente instalada en el campo -sobre todo en la costa- no apoyaría ni asesoraría al sector de pequeña producción: a lo sumo, se limitaría a comprar la materia prima que reúne la calidad exigida.

Sin embargo, no hay suficiente información empírica que valide estas afirmaciones. En primer lugar, porque este tema no ha sido muy investigado, sobre todo si se consideran las diversas experiencias realizadas en el país y que son promovidas por el sector público, las ONG, los gremios de productores, las empresas privadas, etcétera.

Si bien la identificación de nuevos productos y nichos de mercado<sup>2</sup> puede consolidar la viabilidad de la pequeña producción, ésta no es la tarea más importante. Los productos pueden cambiar en períodos relativamente cortos; de ahí que resulta más interesante analizar las regularidades presentes en las distintas

<sup>2</sup> Los trabajos de investigación sobre la identificación de potencialidades de productos son numerosos. Ver, por ejemplo, Tapia (1990) para los cultivos andinos; Gallo-Vera (1990) para los cultivos de la costa; Villachica (1990) para los cultivos de la selva. También son cada vez más numerosos los trabajos que se han elaborado recientemente sobre el análisis de la oferta y demanda de determinados cultivos con potencialidad de exportación y de integración con la agroindustria. Al respecto, en Agreda-Carmona (1996) se hace una recopilación de los estudios realizados en el país que muestran la Potencialidad de la industria de procesados de papa. Ver también los estudios de ESAN (1996) sobre quinua y cultivos andinos.

formas de articulación de la pequeña producción con el mercado y el papel de cada uno de los agentes. Sin embargo, una de las limitaciones del presente balance es la no inclusión de investigaciones sobre actividades de transformación (desarrollo de la pequeña agroindustria), como el trabajo elaborado por Benavides y otros (1996), y otras actividades no agropecuarias.

De ahí que el tema central haya consistido en analizar las funciones que desempeñan los actores que intervienen en las distintas articulaciones de la pequeña producción con el mercado de productos en el actual contexto, y que se haya puesto el énfasis en la función del Estado y las ONG, más allá de las diferencias entre las pequeñas unidades de producción de acuerdo con los bienes que producen y su ubicación.

En este documento se hace una reseña bibliográfica de las investigaciones que se ocupan de los pequeños productores en el mercado de bienes en el actual contexto. Lamentablemente, estas investigaciones han sido realizadas antes de la aplicación de las medidas de ajuste y reformas estructurales. De manera paradójica, empero, hay muchas experiencias promovidas por el Estado y los organismos de cooperación internacional a través de las ONG, o surgidas desde el mismo sector privado y de los propios productores. Todas ellas se orientan a vincular a los pequeños productores con el mercado de bienes y constituyen una realidad por investigar.

Por eso se ha creído conveniente complementar la revisión bibliográfica con la presentación de una reseña de estudios de caso sobre distintas experiencias de vinculación de los pequeños productores considerando las regiones naturales donde se ubican y los diversos agentes que intervienen en ella (instituciones del Estado, ONG, empresas privadas, gremios de productores, etcétera). Cada uno utiliza diversas modalidades de articulación y tiene distintos resultados. Es preciso señalar que estas experiencias se presentan con fines estrictamente ilustrativos. Es decir, no pretende ser representativa del conjunto de experiencias que se realizan sobre este tema, ni mucho menos ser una evaluación de ellas. Por ello se ha preferido guardar en el anonimato la mayoría de experiencias presentadas.

Para ordenar las distintas formas de vinculación de los pequeños productores con el mercado de bienes se han identificado tres tipos de opciones (según Schejtman 1995) con respecto al destino que éstos pueden dar a su producción: a) vender sus productos o servicios (y comprar insumos o servicios) en el «mercado abierto»; b) vender su trabajo o vender/rentar su tierra («integración vertical»); y, c) celebrar un contrato con la agroindustria mediante el cual proporcionará tierra, trabajo o productos («coordinación vertical»). Podría haber, además, una cuarta alternativa que combine las opciones mencionadas, si no existirían impedimentos para ello.

En cada una de estas opciones se ha identificado un conjunto de experiencias considerando la región, producto y modalidad de articulación. Dada la diversidad de agentes identificados, se ha puesto énfasis en discriminar las experiencias según la función y modalidades de vinculación que se establecen (cuando sólo participa el productor con el agente comprador; cuando sólo lo hace el productor con la empresa agroindustrial, y cuando hay colaboración entre el Estado y la ONG). También se han identificado experiencias interesantes en las cuales participan otros tipos de agentes: el gremio de productores, la banca privada y agentes privados que prestan servicios de asesoría técnica con fines de lucro.

## ¿CUÁLES SON LAS ACTUALES CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR AGROPECUARIO?

Es un lugar común afirmar que la política de ajuste y estabilización, junto con las reformas estructurales emprendidas por el actual gobierno, han cambiado radicalmente la economía del país (cuadro 1). ¿Cuáles son los resultados de estas medidas en el sector agropecuario? En esta parte del documento se exponen las características más importantes del sector agropecuario en la actualidad.

a. Hasta 1993, los efectos de la aplicación del programa en el sector fueron dramáticos. Los niveles de producción de los prin-

cipales cultivos disminuyeron significativamente y, por tanto, los ingresos brutos de los productores también se redujeron.

b. En los primeros años, la aplicación de la política fiscal, monetaria y de precios tuvo un efecto negativo sobre la producción agropecuaria. La reducción de los subsidios a los insumos agrícolas ha disminuido los volúmenes de producción al encarecer el costo. Asimismo, la eliminación de las tasas de interés preferenciales ha elevado el costo de producción; sin embargo, su impacto en la reducción de la oferta agrícola ha sido menor (Agüero 1997).

c. Las reformas estructurales también tienen un efecto de mediano o largo plazo sobre el sector agrícola. La transición de una economía controlada por el Estado a una economía de libre mercado puede afectar la producción del sector, al igual que la política de ajuste.

d. Sin embargo, en los últimos años la situación ha cambiado, lo que parece indicar que el impacto negativo del momento inicial se ha revertido. Así, con relación a la evolución de la producción, los resultados de las investigaciones muestran que, luego de caer durante los primeros años del ajuste (entre 1990-1992 se redujo a una tasa anual de -3,8%), la producción agrícola ha crecido a una tasa anual superior a 9%. Esta cifra es sustancialmente mayor al promedio de crecimiento registrado durante la década pasada, cuando fue de 2,4% (Escobal 1997; Agüero 1997; Hopkins 1997).

e. Combinando la evolución de precios y cantidades, los ingresos brutos agrícolas han crecido a una tasa anual de 3,1 % durante los últimos cinco años, luego de haber caído de manera muy drástica durante el período de ajuste macroeconómico (a una tasa anual de 11,9% durante el período 1990-92).

f. Las encuestas nacionales de niveles de vida muestran, luego de una caída notable en el gasto per cápita rural entre 1985 y 1991 (de -48%), una recuperación de 41% entre 1991 y 1994, a lo que se agrega un crecimiento de 8,4% entre 1994 y 1996. A pesar del incremento en el gasto per cápita rural, éste es 20% más bajo que en 1985 (Escobal 1977).

Cuadro 1  
 PRINCIPALES POLÍTICAS POR EL GOBIERNO DE FUJIMORI

Tipo de Política	Instrumentos macroeconómicos	Instrumentos en el sector agrícola
1. Política de precios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberalización de precios en los mercados de productos e insumos agropecuarios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminación de controles de precios de alimentos e insumos</li> </ul>
2. Política fiscal y tributaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducción del gasto fiscal. Reformas en la administración y recaudación de impuestos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducción de la inversión en obras públicas</li> </ul>
3. Política monetaria y financiera	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducción de la emisión de dinero</li> <li>• Eliminación del mercado único de cambios Tipo de cambio flexible.</li> <li>• Libre determinación de las tasas de interés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberalización de las tasas de interés.</li> <li>• Unificación de la banca de fomento.</li> <li>• Eliminación del crédito agrícola del Banco Agrario.</li> </ul>
4. Política comercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducción de la dispersión de tasas arancelarias de 56 a dos (de 15 y 25%)</li> <li>• Eliminación de las restricciones cuantitativas al comercio exterior.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminación de las restricciones para arancelarias.</li> <li>• Aumento de la protección a través del sistema de sobretasas.</li> </ul>
5. Reformas institucionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberalización de los mercados de bienes y factores.</li> <li>• Creación de un organismo supervisor de la libre competencia y la propiedad intelectual (INDECOPI).</li> <li>• Privatización de empresas públicas.</li> <li>• Reducción del personal en el sector público.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminación de los monopolios públicos en la comercialización e importación de alimentos e insumos agropecuarios.</li> <li>• Creación de instituciones encargadas de la investigación en recursos naturales (INRENA) y control sanitario</li> <li>• Código del Medio Ambiente.</li> </ul>
6. Titulación y registro de tierras		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reglamento de la Ley de Promoción de Inversión: liberalización del mercado de tierras.</li> </ul>

Fuente: Agüero 1997.

Estas encuestas también muestran un incremento de los pobres rurales entre 1985 y 1991, que han pasado de 54,8% a 72,7% de la población rural. El incremento posterior del gasto per cápita rural habría permitido una reducción en el porcentaje de pobres en el área rural (66,1 % en 1994 y 65,3% en 1996). En lo que respecta a pobres extremos, éstos habrían pasado de 34,8% a 54,5% entre 1985 y 1991, para luego reducirse a 40,4% en 1994 y a 37,9% en 1996 (Escobal 1997).

g. La comparación entre la evolución del ingreso bruto real agrícola y el gasto rural evidencia que, durante el período de ajuste, los hogares rurales modificaron sus estrategias de generación de ingresos para enfrentar la abrupta caída de los precios reales agrícolas. Al respecto, existe evidencia<sup>3</sup> que apunta a que la estrategia del pequeño productor rural frente a los cambios en el marco institucional y en la estructura de precios relativos puede ser bastante más compleja de lo que las cifras agregadas sugieren: las familias rurales son capaces de sustituir actividades productivas para amenguar los impactos negativos de los cambios. Al mismo tiempo, algunos pequeños productores no sólo han sobrellevado el ajuste sino que se han vinculado exitosamente con los mercados locales, nacionales o internacionales. Aunque hay pocos productores que pueden clasificarse como exitosos, conocer lo que éstos tienen en común es fundamental. A manera de hipótesis, se puede plantear que este tipo de productor posee algunas de las siguientes características:

1. Su producción se diferencia en calidad. En estos casos, más que volumen, los productores buscan calidad.
2. Enfrenta condiciones menos adversas en el mercado. Hay cierta estabilidad en los precios. El mercado les reconoce un mejor precio por calidad.
3. Tiene buenas relaciones con la agroindustria. Hay un convenio que se respeta, donde ambas partes asumen las pérdidas -cuando las hay- pero también las ganancias.

<sup>3</sup> Al respecto, ver Gonzales de Olarte (1996); Ágreda (1994), Castillo (1994); Cavosso (1994) y Escobal (1994)

4. Dispone de capital de trabajo, en tanto es un buen sujeto de crédito.

5. Cuenta con asesoría técnica.

6. Se ha organizado con otros productores.

h. Es probable que los cambios en la estructura de precios relativos del sector, en la producción agrícola y en los ingresos rurales sean el resultado del proceso de estabilización macroeconómica y social (por ejemplo, reducción de la violencia) antes que de las recientes reformas estructurales<sup>4</sup>.

i. Algunas reformas (por ejemplo, la apertura en el mercado de tierras, la inversión pública en infraestructura de transporte rural, etcétera) son muy recientes como para haber mostrado sus efectos. Otras, como la liberalización comercial, han sido mediatisadas por la política sectorial (por ejemplo sobretasas, restricciones paraarancelarias), por lo que son percibidas como transitorias por los agentes económicos y no condicionan sus decisiones de inversión.

Por todo esto, el nuevo entorno de políticas macroeconómicas y sectoriales todavía no está claramente definido para el campo. Varias reformas están aún en proceso.

## REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

«Reducción de costos de transacción», ‘Tallas de mercado», «agricultura de contrato» y «desarrollo de instituciones» son algunas categorías que aparecen con insistencia en las pocas investigaciones que analizan las posibilidades de desarrollo de la pequeña producción a través de su integración al mercado. O, lo que es lo mismo, cómo superar la pobreza -una de las características más importantes de los pequeños productores del campo- mediante el acceso al mercado en las actuales condiciones<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> En muchos estudios que evalúan el impacto de las políticas de ajuste sobre distintos segmentos de la sociedad se suelen confundir los efectos de la crisis que hizo necesario el ajuste macroeconómico, las distintas etapas que habría tenido dicho proceso de ajuste (por ejemplo, el programa de estabilización y el programa de reformas estructurales), y el proceso de consolidación de dichas reformas.

<sup>5</sup> Sobre la magnitud de la pobreza en el campo, ver FONCODES (1995).

Para Lacki (1996), la pequeña agricultura de los países de América Latina no es rentable ni competitiva, lo que podría superarse si los productores usaran más eficientemente sus recursos antes que pensar en aumentar la dotación de éstos o de esperar que el Estado los siga transfiriendo a través de la política de subsidios. Según este autor, lograr un uso más eficiente de los recursos implica que los productores identifiquen las «ineficiencias tecnológicas, gerenciales y organizativas», en tanto son éstas las causas que impiden a la pequeña agricultura ser más rentable y competitiva. Es sobre ellas que el Estado debería concentrar sus recursos.

Específicamente, propone las siguientes acciones: a) privilegiar la introducción de «insumos intelectuales» (capacidades y destrezas) en los miembros del hogar rural; b) difundir innovaciones de bajo o cero costo<sup>6</sup> y, a continuación, mediante los ingresos generados, adoptar los insumos externos necesarios para las etapas más avanzadas de modernización; c) incrementar la productividad de los activos (tierra, maquinaria, animales) antes que pensar en un aumento de su dotación; d) administrar más eficientemente las instalaciones, maquinarias y equipos de las unidades de producción para reducir capacidades instaladas ociosas<sup>7</sup>; e) difundir el uso de tecnologías para reducir pérdidas y mermas antes y después de la cosecha y tecnologías de procesamiento primario; y, f) capacitar a los gremios de productores para que eleven su participación en los márgenes de comercialización, eliminando a los agentes tradicionales en la compra de los insumos y en la venta de la producción.

Al respecto, sugiere que los insumos deberían comprarse «al por mayor, con menor valor agregado del agente ubicado en el

<sup>6</sup> Para Lacki, los errores cometidos por los productores son primarios y serían provocados principalmente por la falta de conocimientos elementales, cuya corrección no requeriría de créditos, insumos ni equipos de alto costo.

<sup>7</sup> Para ello, Lacki sugiere que los productores podrían formar «grupos para adquisición y uso en común de aquellos factores que, debido a su alto costo y/o baja frecuencia de utilización individual», no se justificaría poseer de manera individual.



primer eslabón de la cadena de intermediación», y la producción debería venderse «al por menor, con mayor valor agregado, al último eslabón de la cadena de intermediación». Según este autor, entonces, los productores deberían hacer «exactamente lo contrario de lo que hacen actualmente».

En rigor, varias de estas recomendaciones ya se han aplicado en el país y han mostrado sus límites, que fueron identificados en una investigación realizada en la década de los 80. Así, la constatación sobre diferencias de productividad entre pequeños productores del sector de economía campesina realizada por Figueroa (1986) y Cotlear (1984) en tres regiones del país confirmó la posibilidad de mejorar los niveles de productividad a través de la adopción de tecnologías validadas por los mismos productores. Sin embargo, mejorar los niveles de producción no significa necesariamente elevar los ingresos. Para que un aumento de productividad no implique una reducción del precio y de la rentabilidad, debe estar acompañado de un aumento de la demanda (Cotlear 1989). Y, dadas las condiciones de intercambio que enfrentan los productores (precios relativos desfavorables), en algunos casos adopciones simples como introducción de semillas mejoradas y fertilizantes sólo lograrán resultados óptimos a costos de producción crecientes (Franco y otros 1980; Horton 1980). Es decir, los mayores rendimientos agronómicos y económicos estarán acompañados de mayores costos de producción, lo que limita su difusión en aquellas unidades de producción campesinas que disponen de un capital de trabajo reducido y no están dispuestas a correr riesgos. Sobre todo porque la rentabilidad económica de estas tecnologías depende de la variación en los precios, que pueden oscilar grandemente de un año a otro provocando cambios importantes en el valor agregado generado (Kervyn 1985).

En efecto, hay tecnologías disponibles que podrían mejorar los niveles de productividad, pero ello no se traducirá necesariamente en mayores ingresos debido a la forma como los productores se vinculan con el mercado. Medidas adicionales como las que propone Lacki (formar grupos para la adquisición y uso de

maquinaria y equipo; adoptar tecnologías para reducir pérdidas o lograr una mayor participación en los márgenes de comercialización a través de la eliminación de los agentes tradicionales en la compra de insumos y en la venta de la producción) han resultado ser mucho más complejas de lo que se supuso. De manera que serían otras las causas que explicarían las diferencias de productividad.

Al respecto, cuando Iguiñiz (1994) analiza la viabilidad y competencia de la pequeña agricultura, afirma que si bien hay una gran potencialidad en la mejora de los ingresos de los productores del sector de economía campesina a partir de la diversidad de productividades intracomunitarias, también hay límites para que esa difusión pueda ser alcanzada, y que se refieren a algunos aspectos de funcionamiento del mercado. Así, la lejanía de los mercados locales o regionales es un hecho importante para determinar la viabilidad de la producción campesina. En otras palabras, la extrema pobreza en el campo no parece ser resultado de la competencia intracampesina. La gran diferencia entre regiones refleja, más bien, la importancia de factores externos<sup>8</sup>.

Un estudio de Gonzales de Olarte (1994) sobre los productores del sector de economía campesina, a partir de la constatación de que con la venta de sus productos y mano de obra sólo pueden obtener ingresos de subsistencia, concluye que la principal causa de la pobreza y de las limitadas posibilidades de desarrollo campesino se encuentra en su débil articulación e integración en los mercados de bienes y factores rurales y regionales». Y añade:

<sup>8</sup> A partir de ello propone realizar investigaciones para detectar la magnitud de las situaciones en las que la pobreza extrema y la proletarianización son consecuencia del proceso de diferenciación campesina, así como aquellos en las que ocurren sin dicha diferenciación. En este último caso, afirma el autor, se estaría ante comunidades sin viabilidad como conjunto, mientras que en el primer caso se podría hablar de comunidades con mayor viabilidad productiva pero a cierto costo social.

«... la clave está en que venden poco, no muy lejos de donde viven, sus productividades son bajas y su mano de obra es poco calificada. Es decir, su oferta es limitada e inelástica, y la demanda por sus bienes y trabajo no es muy grande en los mercados regionales donde participan»<sup>9</sup> (ob. cit.: 331).

En realidad, la explicación de la pobreza del pequeño productor campesino como resultado de su modalidad de articulación con el mercado no es nueva. Ya en 1980 Caballero afirmaba: la pobreza del productor serrano no es producto de su aislamiento del mercado sino, antes bien, está irrevocablemente asociada a éste». La sustentación es similar, aunque se diferencia en algunos matices: el desarrollo de una economía mercantil capitalista ha ocasionado, además de la destrucción de su economía natural y de la interrupción de los circuitos tradicionales de intercambio, una relación de subordinación de los productores con respecto al mercado que los lleva a «cobrar poco por lo que producen» y seguir ofreciendo productos agrícolas y fuerza de trabajo «independientemente del precio que les paguen». Por tanto, concluye que «no es en su aislamiento sino en su vinculación donde debemos indagar las causas de su miseria» (Caballero 1980: 140-146).

Frente al problema de la pobreza, Gonzales de Olarte da la siguiente respuesta:

«El problema esencial que plantea la pobreza campesina es que sus causas sólo pueden reducirse con una mayor articulación e integración de los campesinos en los mercados. Existen dos formas de lograrlo: ya sea realizando inversiones en la agricultura campesina y transformando a los campesinos en granjeros (*farmers*) o pequeños empresarios rurales, o

<sup>9</sup> Según Gonzales de Olarte, la mayoría de las 4792 comunidades reconocidos en el país se encontrarían en las regiones de tipo 'espacio mercantil' y articuladas a las ciudades más pequeñas, y su espacio económico de referencia sería restringido, tanto por razones de transporte como de bajas productividades. Ello impediría la circulación de sus productos más allá de ciertas distancias. De ahí que, para Gonzales de Olarte, los campesinos no constituyen un sector nacional sino un «conjunto de sectores regionales y hasta microrregionales».

haciendo que aumente sustantivamente la demanda de trabajo asalariado en las ciudades o en otros sectores capitalistas rurales» (ob. cit.: 330).

El problema reside en que ninguna de estas opciones ha tenido éxito hasta el momento.

## En busca de opciones para la articulación en el mercado de productos: la comercialización agrícola en el mercado abierto

Como ya se mencionó, de las tres modalidades de vinculación que tendrían los productores en el mercado de productos, la modalidad de mercado abierto es la más importante en términos de producción, valor de las transacciones y número de agentes que participan. En esta modalidad, que por su propia naturaleza no encierra ningún nivel de compromiso, los agentes acuerdan un precio fijado en principio según la oferta y la demanda. Sin embargo, este precio depende de las características específicas de cada producto, región y espacio donde se efectúe la transacción y de las capacidades de negociación de los agentes.

A partir de un estudio realizado por el Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE) sobre el sistema de comercialización de la papa (Alarcón 1994), el arroz (Escobal-Ágreda 1994) y los frutales (Valdivia-Ágreda 1994), de un diagnóstico sobre la eficiencia de los sistemas de comercialización agrícola en los mercados mayoristas limeños (Cannock-Geng 1994) y de una propuesta de reforma del sistema de comercialización (Cannock-Geng 1994), Escobal (1994) hizo una caracterización general del sistema de comercialización agrícola. Sus conclusiones más importantes fueron:

a. La comercialización agrícola depende de la naturaleza de los mercados que enfrenta, de la perecibilidad del producto y de la posibilidad de transformarlo. Estas características determinan la naturaleza del circuito de comercialización por el que debe

atravesar cada producto, desde el productor hasta el consumidor, pasando por los acopiadores, mayoristas y minoristas. Cada circuito de comercialización puede verse afectado por variables y políticas distintas, lo que se refleja en un margen de comercialización determinado y una distribución del producto entre los distintos agentes que intervienen en la comercialización.

b. En general, los márgenes de comercialización en los mercados de productos agrícolas dependen de las condiciones de oferta y demanda que enfrentan, de la infraestructura disponible y de la demanda de cada producto. Además de estos factores, hay otros que son específicos de determinados circuitos de comercialización.

En productos importables no perecibles como el arroz, derivados de carne y lácteos, el azúcar o los cereales, el margen de comercialización está determinado fundamentalmente por su cotización en el mercado internacional y por la política comercial del país; para productos exportables perecibles, está determinado por el precio internacional y por los costos de comercialización; y para los productos que son fundamentalmente no transables, como la papa y otros tubérculos y cereales andinos, está determinado por la estacionalidad de la oferta y la presencia de Sustitutos en el consumo.

c. La distribución de los márgenes de comercialización entre los agentes se deriva principalmente de sus capacidades de negociación que, a su vez, dependen del acceso a bienes y servicios públicos, del grado de competencia del mercado de capitales y de las restricciones legales o institucionales presentes en cada mercado.

En el caso de los productores agrarios, el acceso a fuentes de liquidez y su capacidad de organización son los factores más importantes para elevar la participación en la distribución de los márgenes de comercialización. Por su parte, el acceso a liquidez para financiar a los productores determina que los acopiadores, rescatistas y demás intermediarios puedan absorber una parte importante de los márgenes de comercialización. Finalmente, los mayoristas usan las restricciones legales e institucionales a su dis-

posición para elevar su poder de negociación frente a los demás agentes que forman los canales de comercialización agrícola.

d. La provisión de bienes públicos en el país es ineficiente e inequitativa, lo que determina que quienes pueden usufructuarla se apropien de los excedentes generados en la producción y comercialización agrícola. En particular, el acceso a una infraestructura vial adecuada, a sistemas de información de mercados, a centros de acopio y a infraestructura y administración de mercados mayoristas permite elevar la participación del productor en los márgenes de comercialización.

e. La existencia de un sistema financiero ineficiente y poco competitivo determina que existan problemas para administrar el riesgo inherente a la comercialización agrícola e impide a los productores acceder a mecanismos que mejoren su capacidad de negociación. Los resultados de los estudios de caso para los pequeños productores de papa, arroz, mango, maracuyá y limón evidencian que el acceso a liquidez permite al productor profundizar en la actividad comercial y tomar riesgos comerciales por sí mismo o a través de terceros.

f. La imperfección de los mercados agrícolas se evidencia en el mantenimiento de barreras formales e informales a la entrada en los puntos críticos de comercialización, como los mercados mayoristas del país. Hay niveles de concentración más importantes que los estimados inicialmente, y prácticas no competitivas que determinan menores ingresos para los productores<sup>10</sup>.

g. La organización de los productores es un elemento fundamental para determinar la distribución de los márgenes de comercialización. A partir de ella, los productores podrían elevar su participación en las ganancias que se generan en el sistema de producción y comercialización agrícola. La organización permitiría el usufructo de las economías de escala presentes en la comercialización, lo que implica un mayor poder de negociación al consolidar la oferta y posibilitar la reducción de los costos unita-

<sup>8</sup> Ver, al respecto Argueda (1996).

rios. Al mismo tiempo, las asociaciones de productores facilitan el acceso a nuevos mercados. A través de las organizaciones se podría potenciar también la transferencia de tecnologías y facilitar el acceso al crédito.

Sin embargo, pocas organizaciones de productores han mostrado resultados exitosos en la comercialización, debido a que las políticas estatales no han consolidado estas estrategias en el marco de una economía de mercado. Al mismo tiempo, los intermediarios tendrían interés en impedirlo. Por su parte, los productores han mostrado una resistencia a construir estrategias colectivas.

### Otras opciones en la articulación con el mercado de productos: la vinculación con la agroindustria y el desarrollo de la agricultura de contrato

Para Schejtman (1995), hay un potencial en la articulación entre la pequeña agricultura y la agroindustria. Es más: la agroindustria podría convertirse en un agente de cambio y modernización de la pequeña agricultura. Existe un segmento relativamente importante de pequeños productores que tienen recursos suficientes y que, si accedieran a la tecnología ya validada y al crédito, podrían elevar sus niveles de producción. A ello se añade que el precio necesario para inducir la producción en las pequeñas unidades es inferior que el que necesita una unidad empresarial.

Sin embargo, para ello tendrían que superarse los problemas que se presentan en el eslabón de la cadena agroindustrial entre los pequeños productores y los compradores y proveedores, eslabón en el que se encuentran las principales fallas de mercado y los costos de transacción.

Para Schejtman, una forma de hacerlo es identificar en primer lugar aquellos productos agroindustriales que reúnan las siguientes características: a) alta intensidad de mano de obra; b) alta percibibilidad; c) alto valor por unidad de volumen o de Peso; y, d) posibilidad de experimentar incrementos importantes de valor agregado en las fases poscosecha.

¿En qué tipos de cadenas agroindustriales los pequeños productores podrían incorporarse con mayor ventaja? Según el autor, en las que tengan las siguientes características: a) ausencia de economías de escala en la base agrícola proveedora de insumos; b) mayor dinamismo en la demanda nacional e internacional; c) mayor importancia del insumo agrícola en el valor del producto final; y, d) mayor flexibilidad de la agroindustria en la escala y localización.

A partir de estos criterios, Schejtman identifica cinco tipos de agroindustrias: a) «básicas tradicionales»; b) «básicas modernas»; c) «diferenciadas (de marca); d) «de agroexportación tradicional»; y, e) «de agroexportación nueva o moderna». De todas ellas, las agroindustrias de agroexportación nueva o moderna tienen un gran potencial para inducir progreso técnico en las áreas de pequeña producción, dado que reúnen las características mencionadas. Todo esto permitiría a las pequeñas unidades obtener altas rentabilidades. En menor medida se situarían las agroindustrias «básicas modernas» y de «agroexportación tradicional».

¿Qué factores inciden en la decisión de los productores y la agroindustria de establecer algún tipo de vinculación? Para Schejtman, los costos de transacción y los riesgos asociados son los principales obstáculos para que la pequeña agricultura y la agroindustria se relacionen de mejor forma a través de la agricultura de contrato. Según el autor, la política de estímulos públicos debe compensar o reducir los costos de transacción y los riesgos asociados para que el potencial competitivo en la articulación entre la pequeña agricultura y la agroindustria se traduzca en resultados concretos. Es decir, la política estatal debe orientarse a superar las fallas de mercado que impiden el surgimiento espontáneo del vínculo entre los pequeños productores y la agroindustria. Entre las restricciones más importantes menciona la ausencia de un mercado de tierras para la agroindustria y de un mercado de crédito, de asistencia técnica, de información, de organización y de seguros para el pequeño productor.

Propone un conjunto de acciones -que podrían ser ejecutadas tanto por el Estado como por las ONG- que estarían encami-



nadas a superar estos obstáculos, tomando en cuenta que una mayor eficacia de la política estatal de estímulo depende de una correcta definición de los grados de centralización de la gestión y los recursos públicos, y de una efectiva participación local: a) estímulo a la organización de los productores; b) establecimiento de fondos o fideicomisos; c) financiamiento público de la capacitación y la asistencia técnica; d) desarrollo de infraestructura vial y de acopio; e) puesta en marcha de un sistema de información; y, f) establecimiento de un fondo compensatorio para agroindustrias que presenten proyectos de incorporación de pequeños productores como proveedores de materia prima.

Un estudio que investiga la capacidad de la agroindustria para inducir la transformación productiva de la pequeña agricultura fue realizado por Figueroa (1995) tomando como caso el de los pequeños productores del valle de Ica. Este estudio es sumamente interesante, sobre todo por el aporte que ofrece con relación a su marco conceptual, hipótesis y metodología de investigación, más allá de sus limitaciones en cuanto a la contrastación empírica de las hipótesis. Sus conclusiones más importantes son las siguientes:

a. De los distintos mercados en que se da la articulación entre la pequeña agricultura y la agroindustria, el mercado laboral es el más importante.

b. Hay serias limitaciones para que los beneficios del proceso de modernización alcancen a los pequeños productores. Los requerimientos de capital humano, financiero y acceso a recursos naturales (agua) que implica la adopción de nuevas tecnologías exceden las posibilidades de estas economías. Como resultado, la pequeña agricultura no habría podido introducir cultivos modernos en su portafolio.

c. No ha habido una acción directa de la agroindustria<sup>11</sup> que promueva la transformación de la pequeña agricultura. El efecto

<sup>9</sup> Sobre la agroindustria de espárragos, ver los trabajos presentados en el Simposium del Comité de Espárrago de Ica (1996) y Arce-Arcio (1990).

habría sido indirecto, a través de la participación de los pequeños productores en los mercados de trabajo y arriendo de tierras, lo que tendría un alcance limitado en cuanto al desarrollo de conocimientos.

d. Hay diferencias en las tecnologías usadas por pequeños productores y empresarios agrícolas, y en los bienes que producen. Dada su disponibilidad de recursos, la economía campesina sólo podría ofrecer «bienes inferiores». Los «bienes superiores» que produce la agricultura moderna, que suponen requerimientos intensivos en capital, estarían fuera del alcance de los pequeños productores.

Figuroa (1995) concluye que la modernización traída por la agroindustria al valle de Ica no ha inducido una transformación de la pequeña agricultura, y que la naturaleza de las relaciones entre la pequeña agricultura y la agroindustria tiene que ver con el tipo de bien que se produce.

La investigación de Gómez (1995) sobre la vinculación de la pequeña agricultura con la agroindustria confirma en parte las hipótesis de Figuroa (1995). En ese trabajo se muestra la situación de las relaciones contractuales entre los productores de mango en San Lorenzo (Piura) y las empresas exportadoras. En particular, analiza las estrategias de abastecimiento usadas por las empresas exportadoras de mango fresco y los principales problemas que se manifiestan en las relaciones con los productores.

Los resultados del estudio de Gómez evidencian las dificultades existentes entre la agroindustria y los pequeños productores para que la agricultura de contrato («coordinación vertical») sea una posibilidad real de articulación eficiente. Interesa destacar algunos de ellos:

a. Las empresas exportadoras de mango fresco se vinculan con los medianos y grandes productores para asegurarse la materia prima. La posibilidad de reducir los costos de transacción está en la base de esta medida. La otra opción importante es la integración vertical, estrategia que se habría iniciado como resultado de las relaciones inestables entre los productores y las empresas exportadoras.

b. El crédito y la asistencia técnica que proporciona la empresa se han canalizado a sus principales proveedores, entre los cuales no se encuentran los pequeños productores.

c. Las empresas exportadoras sólo se vinculan con los pequeños productores cuando necesitan materia prima adicional. Para ello usan la modalidad de compra por «lote», que significa un menor precio para el productor y la compra de solamente un tercio de la producción.

d. La relación entre los productores y las empresas exportadoras es muy conflictiva por los incumplimientos de ambas partes (las empresas no prestan financiamiento ni asesoría técnica, y los productores comprometen la venta de su producción a más de una empresa para obtener financiamiento).

e. La concentración de la producción en pocas empresas y la formación de la Asociación de Exportadores de Mango (ASEMAN) permitieron a las empresas exportadoras fijar un solo precio en la campaña 1993-1994. Así, rompieron inconsultamente el acuerdo con los productores según el cual se fijaba un precio referencial que se reajustaba de acuerdo con las condiciones del mercado, aun cuando ese año hubo un problema de escasez. Por su parte, los productores están desorganizados, lo que debilita su capacidad de negociación con las empresas<sup>12</sup>

Los resultados del estudio también muestran los límites del desarrollo de la agricultura de contrato cuando se trabaja con productos perecibles y los exportadores compiten en nichos de mercado cuya participación está fuertemente limitada en el tiempo y sujeta a grandes fluctuaciones en el precio. En estas condiciones, las empresas agroindustriales preferirían la integración vertical.

Una conclusión interesante del trabajo de Figueroa (1995) se relaciona con la posibilidad de la agroindustria para inducir una modernización en la pequeña agricultura: considerando la

<sup>12</sup> Similares resultados en el estudio de los pequeños productores de mango y su vinculación con la agroindustria pueden verse en Valdivia-Ágreda (1994).

situación de los parceleros del valle de Ica como representativa de la situación de los parceleros de la costa, concluye que estaría dándose un proceso de «campesinización» de la pequeña agricultura como resultado de las características del proceso de reforma agraria y la trayectoria de las empresas creadas. Los parceleros estarían convirtiéndose en campesinos porque enfrentan serias restricciones de capital y de calidad de la mano de obra: la mayoría no cuenta con capital circulante ni tiene los mecanismos para acceder al crédito de las fuentes financieras formales. Tampoco han logrado enfrentar las nuevas condiciones de mercado, porque no han podido pasar de peones a empresarios; soportan una sobrecarga familiar en aumento como consecuencia de la crisis económica y, finalmente, los precios relativos les han sido desfavorables.

De ahí que para Figueroa los problemas de transformación productiva de la pequeña agricultura de la costa en el largo plazo serán mayores si el proceso de «campesinización» se extiende a toda la región, y poco podría hacer la agroindustria para modificar esta tendencia y transformar la pequeña agricultura en mediana agricultura productiva y generadora de excedentes.

Dada esta situación, ¿cuáles son las implicaciones de política que se proponen como resultado del trabajo de investigación? En palabras del autor, ¿bajo qué condiciones la agroindustria tendría un efecto significativo en la modernización de la pequeña agricultura?

Considerando que en los sistemas de producción manejados por los pequeños productores hay un balance entre la dotación de recursos y el requerimiento de éstos para la producción, y dadas las condiciones de riesgo e incertidumbre que enfrentan en la producción y el mercado, para Figueroa el umbral de tolerancia al riesgo es una de las variables exógenas que mueven la economía campesina. A partir de esta constatación, deriva dos tipos de políticas que se podrían poner en práctica para que la agroindustria cumpla un papel importante en la modernización de la pequeña agricultura.

a. Cuando la política toma como dado el umbral de riesgo -es decir, no pretende modificarlo-, los productores están en

mejores condiciones de introducir innovaciones tecnológicas que eleven los niveles de productividad en aquellos cultivos que ya conocen. Por tanto, la agroindustria tendría un mayor efecto sobre la modernización de la pequeña agricultura si induce a una mejora de la calidad de los productos tradicionales.

Sin embargo, la calidad de los bienes tradicionales no necesariamente coincide con la que impone el mercado, que implica casi siempre producir con una alta intensidad de insumos. Ello, a su vez, implica mayor capital, una escala mínima de producción y nuevas tecnologías, lo que trae consigo un mayor riesgo. Como resultado, los costos de transacción y los riesgos asociados serían altos tanto para la agroindustria como para los pequeños productores, lo que dificulta la articulación productiva.

De todos modos, si se realizara un efectivo programa de investigación tecnológica que diera prioridad a los cultivos tradicionales, se podría inducir el desarrollo de una agroindustria basada en estos productos y de buena calidad. Es decir, introducir el criterio de demanda de innovaciones tecnológicas de los campesinos permitiría caracterizar a aquellas agroindustrias en las cuales los pequeños productores podrían incorporarse con mayor ventaja.

b. Cuando el objetivo de la política es reducir el umbral de riesgo de los pequeños productores, se deben tomar medidas para reforzar la capacidad económica de los productores para absorber pérdidas. Para hacerlo deben aumentarse los activos económicos y sociales (mayores dotaciones de recursos, posibilidad de usar sus derechos de acceso a tierra y agua). Otra manera de reducir el umbral del riesgo parte de la creación y desarrollo de los mercados a los que el productor tiene limitaciones de acceso, como el mercado financiero, o simplemente está excluido, como el mercado de seguros. Para ello habría que crear nuevas instituciones que hagan viable la adopción de tecnologías. Es decir, se necesita una propuesta que permita la innovación tecnológica dada la ausencia o existencia parcial de los mercados. El problema radica en que no se sabe cómo hacerla. Ésta sería, según el autor, otra línea de investigación por realizar.

La propuesta de Figueroa difiere de la política de liberalizar mercados, pues, en su opinión, sus resultados descansan en el supuesto de que los mercados ya existen y que debe evitarse la intervención del Estado. Para este investigador, en el campo no hay nada que liberalizar: lo que se necesita es crear mercados donde no existan y completarlos donde existan parcialmente.

¿Cuáles son las causas del escaso desarrollo de los mercados en el medio rural? En un trabajo sobre la evolución de los mercados rurales, Figueroa (1996) afirma que en el caso de los mercados de crédito y de asistencia técnica hay bajos niveles de demanda y oferta, mientras que en el caso del mercado laboral hay un bajo nivel de demanda<sup>13</sup>. El escaso desarrollo de los mercados guarda correspondencia con los factores que explican el atraso rural (falta de nuevas tecnologías, bajos ingresos, niveles reducidos de producción y altos costos de transacción). De ello infiere que el grado de desarrollo de los mercados sería endógeno.

¿Cuál es la consecuencia del escaso desarrollo de los mercados en el medio rural? Para Figueroa, la reproducción de la pobreza rural: «No hay mercados porque hay pobreza rural y hay pobreza rural porque no hay mercados» (ob. cit.: 22). Para romper este círculo vicioso se tendría que actuar sobre la tecnología, las instituciones y la cantidad de bienes públicos en el campo (infraestructura de comunicaciones). Con estas variables se podrían lograr efectos sobre los costos de transacción y los costos de adopción de innovaciones tecnológicas en la economía campesina.

Al respecto, un estudio de Escobal (1996) sobre integración al mercado en la agricultura evidencia que los mercados más integrados son aquellos en los cuales los productores tienen mayor acceso a bienes y servicios públicos. En relación con esto, el trabajo de Agüero (1997) muestra que los productores deciden vincularse al mercado dependiendo de los activos con los que cuentan y de los activos públicos a los que pueden acceder. Por

<sup>13</sup> Para un análisis más detallado del papel de los mercados en el desarrollo económico, ver Figueroa (1996)

tanto, un papel importante para el Estado es el de oferente de bienes públicos que permitan reducir los costos de transacción a los productores en su vinculación con el mercado.

Para De Janvry-Sadoulet (1995), el tema de la pobreza rural está tomando nueva vigencia. La recuperación de la economía en países en los que se han aplicado programas de ajuste y reformas estructurales ha tenido un impacto débil en el crecimiento del sector rural. Esto hace pensar en la necesidad de identificar distintos tipos de intervenciones para reducir la pobreza. Un punto de partida es la constatación de una alta heterogeneidad en los hogares pobres. Las tipologías elaboradas sobre los pequeños productores evidencian una alta diferenciación de los hogares rurales según al acceso a la tierra. Ello implica que hay distintas soluciones a la pobreza y que las intervenciones deben diferenciarse según tipos de hogares.

Hay otras variables que es necesario considerar para llegar a una definición más elaborada de políticas diferenciadas de desarrollo rural. Al respecto, en un estudio llevado a cabo en México se propone usar otras variables que, al ser exógenas, pueden emplearse en la definición de la estrategia de intervención para combatir la pobreza rural. Éstas son las siguientes: a) activos agrícolas, que incluyen la tierra, la calidad de la tierra, el agua y el capital fijo disponibles para cada hogar; b) el capital humano, medido a través del nivel de educación y la formación técnica; c) el capital que hace posible el autoempleo y el desarrollo de pequeñas actividades de transformación; d) el capital de migración, que permite acceder a mercados laborales fuera del ámbito de la finca; e) la productividad en el uso de los recursos agrícolas con que cuenta la finca; y, f) el capital de organización, que les permite acceder a organizaciones a través de las cuales pueden reducir los costos de transacción en la venta de productos y en la compra de insumos. Todas estas variables indicarían el potencial de generación de ingresos para cada hogar rural.

En sus resultados se distinguen tres categorías de pobres: a) aquellos que no pueden asegurar su sobrevivencia por sí mismos y que necesitan, por tanto, de intervenciones externas de

bienestar social; b) los que pueden salir de la pobreza por sí mismos porque disponen de los activos suficientes, pero requieren alcanzar mayores niveles de productividad y mejores condiciones de acceso a los mercados a través de la reducción de los costos de transacción; y, c) los que pueden salir de la pobreza si se aumenta su *stock* de activos y si el retorno social a estas transferencias es competitivo con otros programas de inversión pública.

Un resultado de la elaboración de esta tipología fue la constatación de que disminuir la pobreza rural a través de la distribución de activos (agrícolas, humanos y de migración) tiene distinta eficacia según los tipos de hogares. La distribución de tierras beneficia más a los que disponen de menor cantidad de ella; y lo mismo sucede con la distribución de capital humano y de migración, aunque existen economías de escala. Por tanto, sería más eficiente concentrar estos activos en los que más tienen.

Hay otros determinantes que deben considerarse en el diseño de un programa de desarrollo rural para combatir la pobreza. Entre ellos está la presencia de características culturales y raciales comunes de los sectores más pobres, que son un factor de oportunidad si se considera la presencia de instituciones campesinas tales como las comunidades que agrupan a estos sectores.

La existencia del minifundio es otro determinante de la pobreza. La solución al problema de la pobreza extrema debe pasar por la eliminación del minifundio, no por su modernización. Esto resulta especialmente cierto para aquellas familias que, dadas sus reducidas dotaciones, no podrían subsistir con una solución agrícola. En estos casos, la eliminación de la pobreza pasa por la identificación de -y el apoyo a- las actividades extraagrícolas que realizan.

Las fallas en el mercado también explican la fuerte orientación de las unidades agropecuarias pobres hacia el autoconsumo. Esto se fundamenta en la existencia de bandas de precios entre el precio de venta en la finca (inferior al de mercado) y el precio de compra en la finca (superior al de mercado).

Otras fallas de mercado están relacionadas con la debilidad del acceso a los mercados de seguro, cuyo desarrollo permitiría a



los productores realizar actividades más riesgosas pero también más rentables. Además, así podrían reducir los costos de transacción asociados al manejo de diversos pisos agroecológicos, práctica usual cuya finalidad es reducir riesgos aun a costa de menores ingresos.

Una falla adicional es la existencia de restricciones para que los productores accedan al crédito. Tal situación los obliga a realizar estrategias de ajuste en el uso de mano de obra familiar y orientarse a cultivos y actividades generadoras de liquidez, en lugar de dedicarse a actividades más rentables pero que no generan un flujo continuo de liquidez.

En resumen, en el actual contexto de apertura y liberalización de los mercados, los pequeños productores del campo tienen dos opciones para salir de la pobreza: la modernización y la diversificación, según la dotación y calidad de sus recursos. Dado que sus determinantes están relacionados con el acceso a activos productivos, a la disponibilidad de riego y a la educación, el Estado tiene un papel complementario muy importante en la ejecución de bienes públicos. Los otros determinantes son la presencia de instituciones que proporcionen crédito, asistencia técnica e información, y de organizaciones de productores que actúen como un medio de reducción de los costos de transacción en el acceso a los mercados.

## Sobre los espacios institucionales abiertos como resultado de la aplicación de los programas de ajuste y reformas estructurales

Con la aplicación de las reformas y el desmantelamiento del aparato estatal que apoyaba al agro, quedan varios espacios institucionales abiertos que son cubiertos sólo parcialmente por el sector privado. El sector privado (banca, comercio, agroindustria) solamente se relaciona con los productores más comerciales. El Estado, por su parte, atiende a los sectores más deprimidos a través de instituciones como PRONAA, el Fondo de Compensación

y Desarrollo Social (FONCODES), PRONAMACHCS y otras. Sin embargo, entre estos dos tipos de productores hay otros que conforman el sector medio, que disponen de recursos con potencial de competitividad, pero que necesitan de instituciones civiles que les permitan acceder a crédito, información y tecnología y que reduzcan sus costos de transacción en el acceso al mercado.

Para De Janvry-Sadoulet (1995), el peligro más grande es que en la etapa de transición por la que atraviesa el agro, en la que se están liberando mercados como el de tierras, este sector medio de productores participe en condiciones de desventaja en el mercado porque no puede acceder al crédito y a la tecnología como resultado del vacío institucional que deja la salida del Estado; y que, como consecuencia de ello, sea desplazado, ya que no tendrá oportunidad de competir.

## En busca de opciones para el desarrollo de los mercados: el nuevo papel del Estado y las ONG en un programa de desarrollo rural

Se parte de reconocer la heterogeneidad campesina, lo que implica considerar que las soluciones deben tener dimensiones múltiples y que en su identificación deben participar los propios beneficiarios. Son los beneficiarios quienes mejor pueden identificar aquellas actividades rentables en distintas áreas (creación de microempresas, actividades comerciales o productivas, etcétera). El reconocimiento de la heterogeneidad campesina también supone separar las actividades de «bienestar social» de las que se orientan directamente a apoyar a la producción campesina.

### *Sobre el papel del Estado*

El estado debe cumplir un importante papel complementario a los esfuerzos de desarrollo rural. El sector estatal tiene funciones de regulación que no pueden ser remplazadas por la sociedad civil, como entregar bienes y servicios públicos, internalizar ex-

ternalidades, eliminar ciertas fallas del mercado y obtener información (Escobal-Valdivia 1993; Dirven 1995).

En lo que se refiere a su responsabilidad de apoyo a los pequeños productores en su integración a los mercados nacionales y de exportación, está impulsando el desarrollo de dos programas:

a. El programa ADEX-AID/MSP, cuyo objetivo es aumentar el ingreso y el empleo de microempresarios, pequeños productores y pequeños agricultores, y fortalecer las organizaciones de base orientando sus recursos y servicios hacia aquellos productos para los cuales existe una demanda comprobada. Abarca en total cuatro programas, de los cuales el Programa Especial Sierra-Selva (que incluye apoyo a los productores de papa, granos andinos, fibra de alpaca, café y cacao) es el más relacionado con los pequeños productores (Ordinola 1996a). Una de las actividades más importantes de este programa se refiere a la articulación de los pequeños productores de papa con mercados locales y de exportación, para lo cual se están realizando actividades de asistencia técnica en producción, fomento de nuevos esquemas comerciales, acceso al crédito, fortalecimiento institucional y capacitación y asistencia en gestión empresarial. Para la ejecución de estas actividades se han hecho investigaciones de mercado, en particular para identificar la demanda potencial de las empresas procesadoras que se han instalado en los últimos años (Ordinola 1997b). Como las actividades de este programa son relativamente recientes y están en plena ejecución, todavía es muy pronto para evaluar sus resultados.

b. La Comisión para la Promoción de las Exportaciones (PROMPEX), en coordinación con el sector privado, está desarrollando actividades para mejorar el nivel de competitividad de los productores. Al respecto, según Paz Silva (1997) se están ejecutando actividades para mejorar el sector de agroexportación. Entre estas destacan la elaboración de propuestas que permitan corregir impactos negativos de las medidas macroeconómicas y legales que afectan a la agricultura (tasa de cambio, tributación, aranceles); apoyo a la concertación entre productores y exporta-

dores; aplicación de metodología para reforzar a las organizaciones de agricultores; organización de grupos de trabajo interinstitucional para la solución de problemas que afecten la competitividad de los productos, y prestación de facilidades de información comercial.

### *Sobre el papel de las ONG*

Todavía hay ONG en el país que trabajan en el terreno del desarrollo rural desde una perspectiva asistencialista, en tanto no separan las actividades de bienestar social de aquellas orientadas a apoyar la producción campesina. Sin embargo, también hay un nuevo tipo de ONG que apoya a los productores en el acceso al mercado y considera la competitividad y la eficiencia como las reglas que norman su actuación.

Algunas de ellas están realizando actividades en el desarrollo de programas de crédito, intermediando entre la banca privada y los productores. Esta intermediación se basa en que los productores disponen de garantías que la banca comercial no reconoce. Las ONG, al cumplir las funciones de calificación, organización y seguimiento de los productores, permiten que éstos accedan al crédito. Otras ONG se están convirtiendo en empresas y entrando a competir en el mercado (Domingo 1995). Sin embargo, son experiencias relativamente recientes y aún no investigadas.

A continuación se presentan algunos resultados que estarían obteniendo el Estado y las ONG en el levantamiento de las restricciones para que los productores puedan acceder al crédito.

## Sobre el levantamiento de las restricciones en el mercado de crédito con apoyo del Estado y las ONG

En los últimos años, el Estado y las ONG han dedicado su mayor esfuerzo en el mercado de crédito a elevar el acceso de los pequeños productores. Aunque el propósito de esta ponencia no es hacer un balance detallado de las investigaciones realizadas sobre este tema, nos interesa señalar algunos resultados:

a. Aun con las reformas aplicadas en el sector financiero, el número de productores agropecuarios que accedieron a crédito en el país en 1994 apenas representa 17% del total (Trivelli 1997). Por otra parte, en 1995 el sector financiero formal prestó al sector agropecuario US\$ 271 millones, cifra que representa la mitad de lo que prestaba el Banco Agrario y que se ha canalizado a los medianos y grandes productores (Alvarado 1997).

Esto significa que las restricciones en la oferta todavía impiden que los productores accedan a préstamos, sobre todo formales. Es más: las propias medidas de ajuste que provocaron incrementos en los costos de producción, reducción de los precios en chacra, etcétera, aumentaron los riesgos y los costos de información para las transacciones crediticias, lo que habría fortalecido el mercado financiero informal (Alvarado 1994).

b. Esto también podría ser resultado de las características de los sistemas de producción que manejan los pequeños productores campesinos (equilibrio estático precario), pues éstos dispondrían de sus propios recursos para atender la demanda de insumos (Figuroa 1996). La única demanda por crédito se orienta a la necesidad de adoptar nuevas tecnologías, pero como éstas no están disponibles o sus resultados están relacionados con mayores riesgos, los productores no demandarían crédito.

c. Después de la liquidación del Banco Agrario, el Estado ha intervenido directamente para propiciar la formación de los FONDEAGRO (que fueron desactivados hace dos años), los fondos rotatorios manejados por el Ministerio de Agricultura, las cajas rurales y las cajas municipales de ahorro y crédito. Según Alvarado (1996) y Sotomayor (1994), los FONDEAGRO tuvieron un manejo financiero deficiente y una recuperación paupérrima y, lo que es más grave, el resultado de estas experiencias habría dado señales equivocadas a los prestatarios en el sentido de que se les estaba otorgando el préstamo como una donación y no como un compromiso que debían cumplir.

d. Con relación a las cajas rurales, de las 15 que operaban en el país en 1996, seis se ubican en la costa, cinco en la sierra y cuatro en la selva (Alvarado 1997). Hasta el momento, éstas han te-

nido resultados limitados en su objetivo de llegar a los pequeños productores. Problemas de formación (perfil de accionista local pequeño, estructura de propiedad dispersa, uso de garantías que pueden ser hipotecadas, utilización de la modalidad de crédito supervisado) son factores que han dificultado el acceso de los pequeños productores. Por otra parte, las cajas rurales muestran problemas de morosidad como resultado del manejo de la cartera.

Otro problema que enfrentan las cajas rurales se refiere a su dependencia de recursos externos para financiar los préstamos: con los recursos que captan del público no podrían financiar ni 50% de los préstamos otorgados. La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) se encarga de suplir la falta de recursos (Alvarado 1996).

e. Algunas ONG tienen una acción destacada en la ejecución de programas de crédito para pequeños productores, para lo que usan distintas modalidades de operación (créditos supervisados o de libre disponibilidad, préstamos individuales, formación de grupos solidarios, etcétera). La mayoría de ellas ha mejorado notablemente en la recuperación de los fondos otorgados, pero, salvo algunas excepciones, muestran aún gran dependencia de los subsidios para cubrir sus costos operativos (Alvarado 1996). Algunas ONG realizan un trabajo de nexo con la banca privada para que los pequeños productores accedan al crédito, tomando a su cargo las funciones de calificación, seguimiento y recuperación de los préstamos. Para ello usan el sistema de fondos de garantía, y sus resultados parecen ser favorables, aunque la experiencia es relativamente reciente como para sacar conclusiones definitivas.

f. Otras variables, además de la dotación de tierras, afectan significativamente la probabilidad de que un pequeño productor acceda al crédito informal en el ámbito rural. Estas variables desempeñan el papel de garantías no convencionales y difieren en cada región, lo que sugeriría que las estrategias usadas por los prestatarios varían según la región en que operen (Trivelli 1997).

g. No hay investigaciones acerca del uso del crédito y su impacto en los pequeños prestatarios: la mayoría de estudios se orienta a evaluar la tecnología crediticia utilizada.

## Sobre los trabajos de investigación presentados a SEPIA VII con relación a la articulación de la pequeña agricultura con el mercado

Dada la escasa bibliografía, a continuación realizamos una reseña comentada de los trabajos de investigación sobre el tema que se presentan en el SEPIA VII, con la finalidad de que sus resultados contribuyan a la elaboración de las conclusiones y a la identificación de líneas de investigación<sup>14</sup>.

El trabajo presentado por Huamán (1997), que se incluye en este volumen, es un caso interesante de análisis comparativo de la situación de los pequeños productores de la costa en el valle de Ica y los valles de Moche-Virú, escenarios que se diferencian por la existencia de distintos marcos institucionales. El objetivo más importante de esta investigación es probar que las condiciones de pobreza de los parceleros de la costa -a pesar de que la mayoría dispone de recursos suficientes y de buena calidad-, se debe a restricciones institucionales que escapan de su control y cuya superación requeriría de la intervención externa mediante la ejecución de programas integrales.

La situación de los parceleros del valle de Ica presentada en este trabajo ya ha sido reseñada en el estudio de Figueroa (1995), en el que Huamán participó como investigadora. Basta mencionar que la exclusión de los parceleros de las actividades agrícolas de punta se debería a que en este valle los parceleros tienen serias restricciones para acceder a crédito, asistencia técnica e información. A esto se suma el que la vinculación con la agroindustria se da principalmente a través de los mercados de trabajo y de tierras, debido a que por las restricciones de capital de trabajo y de inversión, así como a la falta de conocimientos técnicos, los productores no pueden cambiar su cartera de cultivos y se limitan a producir los tradicionales, que son mucho menos rentables

<sup>14</sup> Los resultados del trabajo presentado por Agüero (1997) se incorporan al documento más adelante.

y no generan suficientes excedentes como para introducir los cambios técnicos necesarios.

En la zona de Moche-Virú, la investigadora presenta los cambios que está impulsando la ONG CTTU a partir de la organización de jóvenes desempleados (profesionales e hijos de parceleros), con la finalidad de formar pequeñas empresas para el cultivo de espárragos. Esta ONG ha recibido el apoyo de la cooperación internacional para la formación de un fondo de garantía que permite a los productores acceder al crédito de la banca privada. Asimismo, éstos establecen relaciones de información y compra con las empresas proveedoras de insumos y con la agroindustria (a las cuales abastecen) y reciben información tecnológica y de mercado, lo que se refleja en la calidad de su producción y en sus precios.

Los resultados que están obteniendo los beneficiarios -aumento de la productividad y de los ingresos- demuestran la eficiencia del sistema, especialmente en lo que se refiere a los productores jóvenes profesionales. Esto se debe a que estos productores cuentan no sólo con una formación superior que les permite asimilar más fácilmente la tecnología de punta en la siembra del espárrago, sino a que, además, disponen de la tecnología de riego por goteo<sup>15</sup>. El aumento en los niveles de ingreso también es resultado de las mejores condiciones que tienen ahora los productores jóvenes con las empresas proveedoras y con la agroindustria, como resultado del traba o efectuado por la ONG en el refuerzo de su capacidad de negociación. Esto ha permitido conseguir mejores precios con la agroindustria en la venta del espárrago y ahorros significativos en la compra de los insumos por la mayor escala de transacciones.

Para la autora, los resultados favorables son producto de la interacción de un conjunto de factores que fueron afectados por

<sup>15</sup> Los productores jóvenes profesionales han obtenido en promedio un rendimiento de 17 500 kg por hectárea, similar al que obtendrían los productores grandes ubicados en la zona. Los productores jóvenes, hijos de parceleros, han tenido rendimientos menores (10 000 kg por hectárea), pero muy superiores a los que se obtiene en la zona con la tecnología tradicional (3000 a 4000 kg por hectárea).



la intervención de la ONG (acceso a información, a fuentes financieras, mejor vinculación con la agroindustria y empresas proveedoras de insumo, etcétera), y no del desempeño de uno de ellos en particular. Sin embargo, también se deben al trabajo destacado de la ONG y a los recursos externos que ha conseguido: la disponibilidad de un fondo de garantía que está inmovilizado y en poder de la banca; la disponibilidad de tierras entregadas por el proyecto CHAVIMOCHIC a los jóvenes profesionales; probablemente parte de la infraestructura y equipo que han sido transferidos por la ONG a los productores en condiciones excepcionales, y los recursos destinados a asesoría técnica y gestión. Todos estos subsidios explicarían los resultados obtenidos. Ello, por cierto, no invalida la propuesta, pero pone en cuestión si la experiencia puede ser sostenible y, sobre todo, extenderse a los demás productores parceleros de la costa.

Al respecto, de la lectura del trabajo de Huamán se desprende que el papel de la empresa privada no tiene mayor relevancia en la superación de las restricciones institucionales que impiden una articulación exitosa de los parceleros con el mercado. Y esto es así porque no se le ofrecen los incentivos económicos suficientes para hacerlo; además, si los tuviera enfrentaría serias dificultades para retenerlos. A partir de tal constatación se argumenta la necesidad de la intervención externa mediante la ejecución de programas integrales de intervención. Falta demostrar esta conclusión. En la cuarta sección del trabajo de Huamán se reseña una experiencia de articulación exitosa de los parceleros de Chíncha -promovida por la empresa privada- que les ha permitido acceder a la banca privada y negociar en mejores condiciones con las empresas proveedoras de insumos y las empresas agroindustriales tradicionales. Esto se ha reflejado en mejores niveles de ingreso para los productores y ganancias para la empresa privada. Es decir, usando similares mecanismos de intervención han mejorado los ingresos de los productores, con la diferencia de que en este caso no existe ningún subsidio y la empresa que induce el cambio está movida por el lucro.

El trabajo de Fort (1997), incluido también en este volumen, muestra las potencialidades y limitaciones que existen para diversificar la cartera de cultivos de los pequeños productores de la costa a partir del estudio de los cultivos de menestras de exportación (frijol Castilla y frijol Palo Verde), para que puedan constituirse en una alternativa efectiva de generación de ingresos. Analiza las distintas formas de vinculación de los productores con el mercado, agrupándolas según las modalidades identificadas por Schejtman (1995) y precisando su importancia en función de los volúmenes comercializados y los márgenes de comercialización obtenidos: mediante contrato con las empresas exportadoras; mediante el arriendo de tierras; a los acopiadores que abastecen a las empresas exportadoras y al mercado de Piura y otros mercados locales, con o sin la participación de intermediarios. En la estimación de los resultados de la participación de los productores en los márgenes de comercialización según cada opción, se incorporan como variables explicativas los costos de transporte y las fluctuaciones de los precios según la estacionalidad de la producción.

En los dos cultivos considerados, la venta de la producción a la agroindustria genera un menor precio que el que se recibiría por su colocación en los mercados alternativos (Piura y Lima) cuando la oferta de estos productos escasea, pero un precio mayor del que se obtiene mediante la venta en chacra a los acopiadores locales. Más importante aún: mediante esta modalidad el productor reduce el riesgo en la fijación del precio y puede colocar grandes volúmenes sin afectar el precio. Por otro lado, el productor tiene acceso al crédito y a la asistencia técnica brindada por la agroindustria, aunque de manera restringida.

Al respecto, una de las conclusiones más importantes del estudio se refiere a la «inadecuación» entre la propuesta de las empresas exportadoras y la de los productores. Mientras éstos exigen que las empresas agroindustriales les proporcionen crédito y asistencia técnica, aquéllas no están dispuestas a cumplir ese papel y proponen la participación de una tercera entidad (ONG) corresponsable en el convenio, para reducir los costos de transac-

ción asociados. Esta participación se ve reforzada por el hecho de que la mayoría de empresas sólo acepta trabajar con pequeños productores si éstos se agrupan.

El estudio de Achata (1997) describe la experiencia de la ONG CIED en el apoyo a los pequeños agricultores de los valles de Tambo (Arequipa) y La Yarada (Tacria), para que éstos puedan vincularse mejor con los agentes exportadores. El apoyo del CIED a estos agricultores consistió en otorgarles asistencia técnica, asesoría en la comercialización y un nexo con la banca privada para la obtención del crédito destinado a financiar la exportación.

Según Achata, los productores se vieron beneficiados por la significativa disminución de los costos de producción<sup>16</sup>, la reducción de los costos financieros y el acceso a precios de exportación superiores a los del mercado nacional.

Sin embargo, cuando se mencionan los inconvenientes que se presentaron durante el desarrollo de esta experiencia, los éxitos mencionados quedan relativizados. Entre las dificultades cabe mencionar la falta de oportunidad y el reducido monto de los préstamos otorgados por la banca privada, lo que afectó los niveles de productividad y ocasionó que la mayoría de productores no tuviera los recursos necesarios para financiar la exportación y, por tanto, se viera obligado a renunciar a ella. Esta pobre participación de los productores en los programas ejecutados también se debió a que muchos de ellos no cumplieron con las recomendaciones técnicas y los estándares de calidad exigidos por los mercados internacionales.

Por otro lado, las fluctuaciones en los precios y la presencia de agentes de la competencia que ofrecían precios mayores que los acordados en las cartas de crédito, indujeron a los productores a incumplir los compromisos adquiridos. Todo ello trajo como resultado que no se pudiera cumplir con los compromisos de volúmenes de exportación estipulados.

<sup>16</sup> Se habría logrado mediante la reducción en el uso de insumos agroquímicos utilizados en exceso y la difusión de una tecnología «agroecológica».

La experiencia presentada por Achata muestra que para mejorar los niveles de ingreso de los productores a través del acceso a los mercados de exportación no sólo se requiere elevar los niveles de productividad de los activos sino que, además, es importante mejorar las condiciones de acceso a los mercados a través de la reducción de los costos de transacción. Ello implica diseñar la propuesta, organizar a los productores, manejar la información e impulsar la capacidad de negociación con la banca privada y con los agentes de las empresas exportadoras. Si a eso se agrega que en el documento presentado no se consignan los gastos generados por el trabajo de calificación, asesoría y seguimiento a los productores -ni quién asume este gasto- podría inferirse que en esta propuesta podría haber un componente de subsidio encubierto que explicaría los resultados obtenidos.

En el trabajo de Sánchez (1997) se examinan tres casos de integración de la pequeña producción con el mercado. Éstos tienen diferentes características y resultados en cuanto a la generación de excedentes económicos. Las zonas elegidas son: a) los distritos de Tumbadén (Cajamarca), donde se analiza la situación de los pequeños criadores de ganado vacuno; b) el distrito de Cuenca (Huancavelica), donde los productores han introducido los cultivos de ajos y arvejas como resultado de su mayor vinculación con los mercados de Huancayo y Huancavelica; y, c) el valle del Colca (Arequipa), donde se distinguen dos sectores agroecológicos claramente diferenciados: el sector bajo, en el que se combinan la agricultura y la ganadería con otras actividades, y el sector alto, dedicado principalmente a la crianza de alpacas, ovinos y vacunos. Las dos primeras zonas están sólidamente integradas al mercado, y en la tercera están vigentes las formas tradicionales de producción e intercambio.

Uno de los resultados más importantes de este trabajo se refiere al efecto que ha tenido en los productores de las zonas de Cajamarca y Huancavelica el proceso de integración al mercado: el aumento en los ingresos como consecuencia de la especialización y venta a las empresas y al mercado local no ha significado mejoras sustanciales en el nivel de vida. Es decir, salvo un peque-

ño grupo de productores que tienen mayores recursos, los demás no lograrían superar el nivel mínimo necesario de sostenimiento y reproducción de su sobrevivencia. Esto se debe a su pobre dotación de recursos (tierra, pastos, ganado y agua).

En el caso de los productores de Cajamarca, la escasa dotación de ganado lechero les permite obtener ingresos reducidos, aunque asegurados, debido a sus vínculos estables y organizados con la empresa de lácteos. Esta situación pone en evidencia los límites de la vinculación de los pequeños productores con la agroindustria como alternativa para superar su pobreza. En el caso de los productores de Cuenca (Huancavelica), la pobre dotación y calidad de sus tierras y las condiciones de intercambio que enfrentan (dificultades de acceso a las vías de comunicación, altos costos de transporte y la modalidad de venta de la producción a los acopiadores) explican los bajos ingresos.

En cambio, la mayoría de los productores del valle del Colca -que disponen de más recursos, tienen una producción más diversificada y mantienen una gama diversa de opciones de colocación de sus productos en los mercados de compra/venta y en el intercambio tradicional- ha podido obtener ingresos superiores a los niveles de subsistencia.

El trabajo de San Miguel y Ugaz (1997), incluido también en este libro, analiza la modalidad de crédito informal (venta de arroz «en hierba») practicada en el valle del Alto Piura por los productores arroceros que tienen dificultades de acceso al crédito formal y sus repercusiones en el resultado económico de la campaña.

Lo interesante de este análisis radica en que la venta de arroz en hierba», que formalmente es una modalidad de venta a futuro, opera en la práctica como una modalidad de crédito informal. Y lo que es aún más interesante es la expresión de un tipo de eslabonamiento entre los mercados de crédito y de productos que se ha retomado en los valles de la costa como consecuencia de la liquidación del Banco Agrario. Es decir, a diferencia de lo que afirman San Miguel y Ugaz, esta modalidad no se practica solamente en el valle del Alto Piura sino que está extendida en

otros valles de la costa, inclusive en aquellos tradicionalmente arroceros, como Ferreñafe (Escobal-Ágreda 1994: 107).

En el análisis comparativo entre los productores que acceden a la banca formal y los que emplean esta modalidad de crédito se obtienen los resultados esperados: la tasa de interés implícita en esta modalidad de venta es más alta para los productores, lo que repercute negativamente en la rentabilidad. Los productores se ven obligados a recurrir a este tipo de crédito por distintas razones: a) por no reunir los requisitos suficientes para ser calificados como sujetos de crédito por la banca formal; b) por no disponer de liquidez en momentos críticos de la campaña de arroz (deshierbos), que no puede ser cubierta con el crédito obtenido de la banca formal; y, c) por necesitar dinero para alimentar a la familia. Hay otra razón importante para recurrir a esta modalidad que, en nuestra opinión, los autores no enfatizan lo suficiente: los productores no arriesgan sus parcelas al acceder al préstamo (el prestamista no exige como garantía el título de propiedad); lo único que se compromete es la producción, e incluso la deuda puede reprogramarse, lo que no ocurre con la banca privada. Ello explica por qué esta modalidad de crédito está tan difundida en los valles de la costa.

## Algunas reflexiones a partir de los resultados de los trabajos de investigación presentados

A continuación se señalan algunas reflexiones que nos parecen importantes a partir de los trabajos de investigación que se han comentado en el presente documento:

a. Ya se ha mencionado que algunas categorías de análisis -tales como costos de transacción, fallas de mercado, desarrollo de instituciones o agricultura de contrato- aparecen con insistencia en las investigaciones sobre el desarrollo del sector agropecuario. Sin embargo, sería interesante analizar cuál es el nuevo conocimiento generado a partir de la aplicación de tales categorías de análisis para el caso peruano. En nuestra opinión, las investigaciones realizadas hasta el momento han permitido identi-

ficar algunos temas sobre los cuales es necesario profundizar para que sus resultados puedan traducirse efectivamente en lineamientos de política.

Al respecto, hay consenso en que los factores más importantes para el acceso de los productores al mercado son la disponibilidad de bienes y servicios públicos; la presencia de instituciones que proporcionen financiamiento, asistencia técnica e información, y la existencia de organizaciones de productores. En conjunto, estos determinantes pueden reducir los costos de transacción en el acceso a los mercados. Pero poco sabemos sobre la importancia relativa de cada uno de ellos, y cómo hacer para llevar a cabo este tipo de propuesta.

No es casual que el concepto de costos de transacción -tan usado para explicar las dificultades de acceso de los productores a los mercados- y sus efectos en la decisión de los productores para integrarse al mercado como vendedores, no hayan sido sujetos de medición. Poco es también lo que conocemos sobre el papel que juega el acceso a los bienes y servicios públicos para explicar el comportamiento diferenciado de los productores frente al mercado. Lo mismo ocurre con la necesidad de desarrollar una propuesta de innovaciones institucionales que permita adoptar tecnologías capaces de resolver los problemas de pobreza. Sabemos que ésa es una de las prioridades para superar las restricciones de los productores al mercado; el problema, como señala Figueroa (1996), es que aún no se sabe cómo hacerlo.

b. Los trabajos referidos a la vinculación de los productores con el mercado abierto constituyen esfuerzos importantes para medir los márgenes de comercialización y su distribución, pero tienen la limitación de estar referidos a un conjunto reducido de cultivos y, sobre todo, a un período. La mayoría de ellos se ha realizado cuando el efecto inicial del ajuste apenas estaba culminando; de ahí que la estimación del monto del margen bruto y neto y la participación de los agentes en su distribución pueden haberse modificado como resultado de la aplicación y consolidación de las medidas. Es necesario tener presente que ésta es la modalidad más importante en la vinculación de los pequeños

productores con el mercado de productos, y deben haberse producido cambios importantes en el papel de los agentes en el actual contexto.

c. En la mayoría de los trabajos presentados sobre la vinculación de los pequeños productores con la agroindustria, el aporte más importante es de carácter normativo. Se desconoce el tipo de vinculación que la agroindustria está interesada en promover, pero de los trabajos de investigación se desprende que no está interesada en asumir ella sola el papel de financiera -tarea que, por cierto, no le corresponde-. Por otro lado, aún falta investigar el tema de la agricultura de contrato como alternativa para los pequeños productores: cómo arribar efectivamente a situaciones de compromiso donde las partes acepten hacer compatibles intereses diversos es el gran reto. Al respecto, en la agroindustria moderna hay también serias restricciones para el desarrollo de una agricultura de contrato.

d. La liberalización de los mercados de factores, productos e insumos; la eliminación de los monopolios estatales en la comercialización, y sus efectos sobre la articulación de los pequeños productores con el mercado, son algunos de los vacíos más importantes. Especial relevancia tienen el proceso de compra de tierras que se registra en los principales valles de la costa -e incluso en algunas zonas de sierra y selva- y las inversiones que se están realizando en el campo, que, según la información recopilada, son mucho mayores de lo que se piensa.

e. El papel que está jugando el Estado en la vinculación de los productores con el mercado es un tema de investigación pendiente. Es importante conocer el impacto de las obras de infraestructura (construcción de caminos secundarios, reservorios, canales, tomas de agua, centros de acopio, etcétera), que son los bienes públicos que se reclama al Estado. Otro tema de investigación pendiente es el efecto en la formación de los precios del desempeño de instituciones estatales como PRONAA, sobre todo si se considera que el presupuesto de esta institución se ha incrementado y que ella opera en todo el país. Conviene evaluar también su desempeño en el alivio de la pobreza de aquellos produc-



tores que, dada su pobre dotación de recursos, no pueden modernizar sus minifundios.

f. El papel de las ONG en la promoción de la articulación de los productores con el mercado de productos y factores es otro tema insuficientemente investigado. En general, se sabe poco sobre los resultados que están obteniendo con las distintas modalidades que emplean, que van desde la creación de sus propias empresas hasta el uso de intermediarios en la vinculación de los productores con la banca privada y las empresas productivas y comerciales.

g. El análisis del papel de las organizaciones de productores en su función de interlocutoras con las demás instituciones debe profundizarse. Es necesario indagar las causas por las cuales los productores tienen dificultades para organizarse -aun conociendo las ventajas económicas que ello trae consigo-, sobre todo en el caso de los parceleros de la costa.

h. El papel del sector privado en la prestación de servicios a los pequeños productores en asesoría técnica, gerencia, información y vinculación con los demás agentes económicos, tampoco ha sido sujeto de mayor análisis.

## RESEÑA DE CASOS IDENTIFICADOS SEGÚN MODALIDAD DE ARTICULACIÓN

Para complementar la revisión bibliográfica, en esta parte del documento se presentan distintas experiencias de vinculación de los pequeños productores considerando las regiones naturales donde se ubican (lo que se traduce en una variada gama de productos) y los diversos agentes que intervienen en la vinculación (instituciones del Estado, ONG, empresas privadas, gremios de productores, etcétera), cada uno de los cuales emplea diferentes modalidades de articulación y obtiene resultados también diferentes. Como se señaló al principio, estas experiencias se presentan con fines estrictamente ilustrativos. Es decir, la selección no pretende ser representativa del conjunto de experiencias que se

realizan en el país, ni, mucho menos, evaluarlas. Por ello se ha preferido guardarlas en el anonimato.

Para ordenar las distintas formas de vinculación de los pequeños productores con el mercado de bienes se han identificado tres tipos de opciones (Schejtman 1995) con las que contaría el pequeño productor en cuanto al destino que puede dar a su producción con los recursos que posee (tierra y trabajo): vender sus productos y servicios (y comprar insumos o servicios) en el «mercado abierto»; vender su trabajo o vender/rentar su tierra (Integración vertical»), o celebrar voluntariamente un contrato con la agroindustria mediante el cual proporcionará tierra, trabajo o producto según las condiciones pactadas («coordinación vertical»).

## Opción 1: A través del «mercado abierto»

### *Variantes*

*Productores independientes con recursos propios se vinculan al mercado*

Casos ilustrativos:

- Pequeños productores de arroz en Ferreñafe (Escoba-Ágre-  
da 1994).
- Pequeños productores de limón y maracuyá en Motupe-  
Olmos (Valdivia-Ágre-  
da 1994).
- Pequeños productores de papa en el valle del Mantaro (Alar-  
cón 1994; Ágre-  
da 1996).
- Pequeños productores de ajo y arvejas en Cuenca (Huanca-  
velica) (Sánchez 1997).

*Con apoyo (financiamiento) del Estado*

Casos ilustrativos:

- Pequeños productores de arroz en Ferreñafe que vendieron  
parte de su producción a una empresa formada por  
el Estado.

A mediados de 1993 el Estado decidió crear una empresa comercializadora de arroz en Chiclayo y Ferreñafe. La empre-

sa estableció un convenio con el entonces FONDEAGRO para encargarse de la recuperación del préstamo otorgado por esta institución a los productores arroceros y del préstamo otorgado por el Ministerio de Agricultura.

Para la recuperación del préstamo la empresa eligió cinco molinos, donde los productores prestatarios depositaron 1420 toneladas, de modo que cancelaron en producto el monto de su deuda. En julio de 1993 la empresa ofreció cotizar a S/. 70 la fanega de arroz en cáscara<sup>17</sup>. Dicho precio fue bien recibido por los productores, la mayoría de los cuales canceló sus préstamos. Ello obligó a los otros intermediarios -sobre todo a los grandes acopiadores- a elevar sus ofertas. El problema surgió cuando la empresa intentó vender el arroz pilado a los comerciantes de Lima. En ese momento (setiembre-octubre de 1993), el saco de arroz se vendía en Lima a S/. 36, y la empresa necesitaba venderlo a S/. 39,56 para recuperar sus costos, sin considerar el pago del IGV<sup>18</sup>. Los directivos de la empresa, en coordinación con FONDEAGRO y el Ministerio de Agricultura, encontraron la siguiente solución: la empresa estableció un contrato con PRONAA, institución que compró el saco de arroz pilado a S/. 38,5 y asumió los gastos de transporte. Dado que PRONAA es una institución pública sin fines de lucro dedicada a donar alimentos a las familias más pobres, se evitó el pago del IGV. Además, PRONAA asumió los gastos del flete<sup>19</sup>.

<sup>17</sup> Entre mayo y junio de 1993 el precio en el mercado de la zona estaba en S/. 45 la fanega, mientras que en junio y julio el precio llegó a S/. 60 la fanega.

<sup>18</sup> Los comerciantes y los propios directivos de FONDEAGRO reconocieron que hubo un error al calcular el precio de compra de la fanega de arroz en cáscara. Es más: FONDEAGRO reconoció explícitamente que en el análisis de rentabilidad del proyecto no se consideró el pago del IGV.

<sup>19</sup> En la práctica, esta operación significó un subsidio para la empresa de por lo menos S/. 37 000, si se considera que PRONAA valorizó el saco del arroz pilado corriente a S/. 2,5 por encima del precio del mercado, y asumió el costo del flete (S/. 1,5 por saco).

En síntesis, la empresa no pudo ser una alternativa eficiente para la comercialización del arroz. Cuando los productores quisieron vender el saldo de su cosecha al precio fijado para valorizar la deuda a FONDEAGRO, la empresa no pudo mantener ese precio. Fue evidente que la preocupación por comercializar arroz mediante la creación de esta empresa fue más una salida del Estado ante las dificultades de FONDEAGRO para recuperar el crédito que una alternativa de comercialización de mediano plazo. En la siguiente campaña, la empresa cerró.

- Pequeños productores alpaqueros que vendieron fibra a PRONAA (Ágreda 1997).

*Con apoyo (asistencia técnica y financiamiento) de ONG*

Casos ilustrativos:

- Pequeños productores de menestras en Piura (Fort 1997).
- Pequeños productores de ajo, paprika y cebolla amarilla dulce en Arequipa y Tacna (Achata 1997).
- Pequeños productores de fibra de alpaca en Cusco y Puno (Ágreda 1997).

*Con apoyo de ONG (asistencia técnica y financiamiento) en coordinación con la banca privada*

Casos ilustrativos:

- Pequeños productores de arroz y algodón en Piura (Alvarado 1996).

*Con apoyo de gremios de productores*

Casos identificados:

- Pequeños y medianos productores de limón en Motupe-Olmos.

La empresa AGRIDESA fue formada por los productores de limón de la zona de Motupe-Olmos. Estuvo integrada principalmente por medianos productores, pero como incorpora-

ba en su directorio a la Asociación de Agricultores con Agua de Subsuelo (AAS), que agrupa a medianos y a pequeños productores de limón, los pequeños productores pudieron ser favorecidos por los beneficios que generó la empresa en la comercialización. Los productores decidieron formar la empresa para mejorar su participación en el margen de comercialización por la venta de limón en el mercado mayorista. El sistema empleado por la empresa fue el siguiente: acopiaba a consignación el limón en los campos de los productores y, mediante un contrato celebrado con la única empresa de transporte formal con sede en Motupe, llevaba la carga al mercado mayorista. Previamente, el productor había clasificado el limón. La empresa asignó un color a las cajas de cada productor, lo que sirvió como código de identificación para impedir que el mayorista conozca la procedencia del limón y quedase obligado a negociar sólo con el representante de la empresa. Los directivos de AGRIDESA seleccionaron a los mayoristas sobre la base de la experiencia acumulada durante muchos años, y eligieron a cuatro de ellos. Una vez efectuada la venta, la empresa realizaba la liquidación, donde se consignaba la cantidad de cajas que recibió cada mayorista, el precio unitario de venta y el importe total. A ese importe se le hacían los siguientes descuentos: 2% de comisión para el administrador de AGRIDESA en Lima, por la cobranza; 7% de comisión para el mayorista; 2% de comisión para AGRIDESA por gastos administrativos y el costo del flete. La comisión que cobraba la empresa al productor era ligeramente mayor que la que le cobraba el mayorista al transar directamente con éste; sin embargo, el productor gozaba de otros beneficios. En promedio obtenía un mejor precio. Asimismo, sus costos de comercialización eran menores: a través de AGRIDESA, el costo de comercialización por caja era de US\$ 3,4; sin AGRIDESA era de US\$ 4. Por otra parte, el Mayorista ya no administraba los fondos descontados al productor por flete, lo que permitió pagar puntualmente a la empresa de transporte.

En el corto período en que funcionó la empresa se mejoraron los márgenes de comercialización del productor. Sin embargo, debido a una seria crisis de disponibilidad de capital de trabajo originada por la disminución del número de agricultores que comercializaban su producción a través de la empresa -y la consiguiente elevación de los costos del flete-, la empresa se vio obligada a finalizar sus operaciones.

Varias fueron las razones que llevaron a los productores a no recurrir a la empresa, a pesar de que conseguían mejores márgenes de comercialización con ella. En primer lugar, la falta de liquidez del productor y de la empresa. Además, una vez que AGRIDESA empezó a competir con los mayoristas éstos comenzaron a dar adelantos a los productores e, inclusive, algunos fueron a los campos de cultivo ofreciendo mejores precios que AGRIDESA. Al haber afectado la empresa los márgenes de comercialización de los mayoristas, éstos se interesaron en que la empresa quiebre y el productor retorne al sistema tradicional: los costos de comercialización para el mayorista eran más altos con la empresa que sin ella (US\$ 4,5 la caja con AGRIDESA y US\$ 4,1 sin ella), porque la empresa obligaba a que se pagasen mejores precios a los productores.

AGRIDESA contraatacó buscando, primero, acortar el período entre la fecha de entrega del limón y la cancelación de la venta; y, después, dando adelantos a cuenta de la venta. Ello no pudo sostenerse en los siguientes envíos, entre otras razones porque no disponía del capital suficiente como para comprar el limón a los productores. Por ello se vio obligada a volver al sistema tradicional.

La empresa también estuvo en desventaja porque operó en un marco de formalidad, cumpliendo las disposiciones legales (pago de impuestos, seguro social, fondo de jubilación, seguro de la mercadería transportada, etcétera). En cambio, los mayoristas y agencias de transporte con los que competía actuaban y actúan en la más absoluta informalidad.

- Pequeños productores de fibra de alpaca en Cusco y Puno (Ágreda 1997).

*Con apoyo (financiamiento) de prestamistas informales*

## Casos ilustrativos:

- Pequeños productores de arroz en el Alto Piura (San Miguel Ugaz 1997).
- Pequeños productores de arroz en Ferreñafe (Escobal-Ágreda 1994).
- Pequeños productores de papa en el valle del Mantaro (Ágreda 1996; Alarcón 1994).
- Pequeños productores de cebolla en Arequipa (Ágreda 1996).

**Opción 2: A través de la agroindustria mediante la modalidad de «integración vertical»*****Variantes****Solamente participan los productores y la agroindustria*

## Casos ilustrativos:

- Pequeños productores de arroz en Ferreñafe (Escobal-Ágreda 1994).
- Pequeños productores de mango (Gómez 1995; Valdivia Agreda 1994).

**Opción 3: A través de la agroindustria mediante la modalidad de «coordinación vertical»*****Variantes****Solamente participan los productores y la agroindustria*

## Casos ilustrativos:

- Pequeños productores de arroz en Ferreñafe (Escobal-Ágreda 1994).
- Pequeños productores de mango (Gómez 1995; Valdivia-Ágreda 1994).

### *Con intervención del Estado y de la cooperación técnica internacional*

#### Caso ilustrativo:

La provincia de Picota (San Martín) es conocida por la gran calidad de su producción de maíz amarillo duro. Los productores enfrentan condiciones adversas en el mercado; en particular, problemas de estacionalidad en el precio en las épocas de cosecha de la campaña chica (febrero-marzo) y de la campaña grande julio-setiembre), lo que genera una menor capacidad de negociación para el pequeño productor con respecto a los intermediarios.

A fines de la década pasada el Estado decidió apoyar la instalación en la zona de una planta para la producción de bienes procesados del maíz (harina, sémola y subproductos) con la finalidad de asegurar la compra del maíz a los pequeños productores, procesarlo y venderlo en el mercado interno. Al poco tiempo la empresa fracasó y la planta fue cerrada.

El proyecto fue reactivado en 1993 por un grupo de productores y ex trabajadores, quienes formaron una sociedad anónima. Ellos solicitaron el apoyo estatal<sup>20</sup> y de la cooperación técnica internacional<sup>21</sup> para poner operativa la planta, ampliar sus instalaciones y conseguir capital de trabajo. Se vincularon con la industria cervecera para constituirse en abastecedores de un insumo para la industria (*gritz*) que usualmente es importado. Pero necesitaban introducir cambios técnicos y mejorar la calidad del insumo, debido a las exigencias del mercado.

<sup>20</sup> FONDEAGRO les otorgó un crédito de US\$ 140 000 que les permitió poner en funcionamiento la empresa y disponer de un pequeño capital de trabajo para la compra de materia prima. Asimismo, les prestó US\$ 80 000 para la compra de un grupo electrógeno, con lo que se solucionó el problema de energía. PRONAMACHCS les otorgó un préstamo para la ampliación del almacén de acopio y el Ministerio de Agricultura les donó un camión para el transporte del maíz desde los campos de cultivo a la planta.

<sup>21</sup> Con la finalidad de asegurar las metas establecidos en el contrato con PRONAA, la empresa solicitó y recibió de una cooperante un préstamo para la compra de maíz.



La vinculación con la industria duró poco tiempo, ya que los directivos de la empresa prefirieron relacionarse con PRONAA y firmar un contrato mediante el cual se comprometían a producir bienes derivados del maíz para la alimentación (sémola y harina) que se entregan bajo la modalidad de donación a la población de menores recursos. Las excepcionales condiciones que obtenía la empresa la llevaron a tomar esa decisión: mientras que la empresa cervecera les ofrecía en 1994 S/. 770 por tonelada de *gritz*, PRONAA les pagaba S/. 950 por tonelada de sémola, además de darles otras facilidades (exoneración del pago del flete y de impuestos). Por su parte, la empresa se comprometía a comprar el maíz a los productores fijando un precio mínimo.

El contrato con PRONAA permitió a la empresa trabajar a plena capacidad de planta. En la actualidad, el área del cultivo del maíz se ha visto fuertemente incrementada (de 3000 a 5000 hectáreas), y la empresa se ha capitalizado y modernizado.

*Con intervención de ONG, organización de productores, Estado y la cooperación internacional*

Casos ilustrativos:

- Productores de espárrago en Moche y Virú (Huamán 1997).
- Productores de papa amarilla (Ordinola 1997b).
- Productores de pijuayo para palmito en la carretera Iquitos-Nauta.

Vincular a los pequeños productores con la agroindustria es una actividad relativamente nueva para algunas ONG en el país. La carretera Iquitos-Nauta (provincia de Iquitos) es el escenario de intervención de un proyecto de difusión del cultivo de pijuayo para palmito, como una alternativa a los cultivos sembrados tradicionalmente por los colonos de la selva baja. Aun cuando la experiencia es relativamente reciente, es importante analizarla porque en el diseño de la propuesta se promueven los siguientes cambios técnicos: a) La introducción de un nuevo cultivo (pijuayo para palmito) en la zona, cuya explotación se hará bajo la forma de monocultivo. Se

busca que los productores se especialicen en la siembra de este cultivo. b) Un cambio sustancial en la modalidad de explotación de los suelos: los productores que siembren pijuayo dejarán de lado la práctica tradicional del «barbecho». c) La adopción de insumos modernos (semillas germinadas, ferilizantes químicos) que los productores no están acostumbrados a emplear. Y, d) un conocimiento especializado en el manejo de la parcela, en la densidad de siembra y, sobre todo, en la determinación del momento óptimo para la cosecha del pijuayo.

Otras características de la propuesta que nos interesa resaltar son: a) el Estado está culminando el asfaltado de la carretera que une la ciudad de Iquitos con la ciudad de Nauta: se han construido más de 30 kilómetros, lo que facilitará enormemente la salida de la producción hacia la planta y reducirá las mermas y los costos de transporte; b) con el aporte de la cooperación técnica internacional se ha instalado una planta de procesamiento en el eje de la carretera Iquitos-Nauta, utilizando la modalidad de empresa de sociedad anónima, en la cual algunos de los productores son accionistas y la ONG se ha reservado la mayoría de las acciones; c) para contribuir con los productores en la preparación de las parcelas de pijuayo, la ONG, con fondos de la cooperación técnica internacional, usa el sistema de «alimentos por trabajo», así como la entrega de herramientas en calidad de donación. Asimismo, para el otorgamiento de préstamos la ONG usa el sistema de fondo rotatorio en semillas, fertilizantes e, inclusive, dinero en efectivo que los productores cancelarán con la producción de palmito, para lo cual se ha empleado una tasa de interés subsidiada; y, d) el capital de trabajo que usa la planta procesadora para el acopio del palmito forma parte de los recursos de la cooperación internacional transferidos a la empresa.

En la actualidad se han beneficiado con la propuesta alrededor de 300 productores y se han sembrado aproximadamente 450 hectáreas con este cultivo, de las cuales 200 ya se en-

cuentran en producción. En 1998, año en que empezó a funcionar la planta procesadora, la empresa compró 157 807 tallos de palmito a 70 productores, lo que significó una producción de 53 548 latas con un rendimiento promedio de 2,89 tallos por lata. Esta producción se ha colocado principalmente en el exterior, en el mercado solidario, pues la empresa tiene serias limitaciones para competir con la producción de Costa Rica.

A los productores se les pagaron US\$ 22 988, lo que significó US\$ 328 de ingreso bruto como promedio por productor. Pero en realidad existen diferencias importantes entre ellos que se deben a distintas dotaciones de superficie sembrada y, sobre todo, a diversos niveles de productividad. Destaca un grupo -lamentablemente reducido- de productores (no más de 25%) que periódicamente está vendiendo tallos de palmito a la empresa (por lo menos una vez al mes) en cantidades que varían entre los 300 y 500 tallos por vez, y que registran los mayores rendimientos (solamente necesitan entre 2 y 2,5 tallos por lata). En promedio obtuvieron entre US\$ 600 y US\$ 1800 de ingreso bruto en 1996; ingreso que está por encima de lo que obtienen los productores con la venta de los cultivos tradicionales. El otro grupo está formado por la mayoría de productores, que venden tallos de palmito a la empresa tres veces al año en cantidades reducidas (100 a 200 tallos por vez) y registran rendimientos menores (necesitan entre cuatro y cinco tallos por lata). Las diferencias se deben a las distintas densidades de siembra en las parcelas, a los diversos niveles de fertilización y a los criterios que aplican los productores en la selección de las plantas para la cosecha, lo que es sumamente importante para mejorar los niveles de productividad.

En conclusión, se puede afirmar que el cambio técnico que está impulsando el proyecto mediante la introducción del cultivo de pijuayo va a tomar más tiempo de lo programado, sobre todo si se considera el tipo de productor mayoritario en el ámbito del proyecto, acostumbrado a realizar una agricul-

tura de subsistencia. Asimismo, se puede afirmar que, dadas las condiciones excepcionales de la propuesta, es difícil suponer su replicabilidad en otras partes de la selva baja del país.

- Pequeños productores de arroz en Requena (Ucayali).

El objetivo de esta propuesta es apoyar a los productores ribereños del río Ucayali asentados en caseríos próximos a la ciudad de Requena que, entre otras actividades, se dedican a la siembra de arroz. La propuesta es sumamente interesante, porque en su ejecución ha participado el municipio de Requena, asesorado por una ONG, prestando asesoría técnica y otorgando préstamos a los productores (en insumos y en dinero). Durante las cuatro campañas en las que viene funcionando, la recuperación de los fondos prestados ha sido relativamente alta (84%), sobre todo si se considera que en la zona instituciones estatales como el Banco Agrario y FONDEAGRO, formadas por el propio Estado con la finalidad de recuperar los préstamos en producción y comercializarla en el mercado, y los mismos comités de productores, han tenido sendos fracasos.

Esta propuesta tiene dos características que explican su viabilidad: por un lado, el municipio cuenta con un pequeño molino, transferido por el Estado, que permite pilar el arroz en cáscara que entregan los productores beneficiarios como pago del préstamo recibido y venderlo en la misma ciudad de Requena al precio de mercado. La otra característica se relaciona con la forma como el proyecto genera recursos propios para cubrir los costos de asistencia técnica, pilado y préstamos no recuperados. Usando recursos del fondo rotatorio, el proyecto se dedica a la compra de arroz en cáscara a los productores de la zona y lo vende en el mercado una vez pilado, buscando rotar el mayor número de veces el capital con la finalidad de obtener la mayor rentabilidad posible. Esta estrategia ha permitido mantener los recursos del fondo rotatorio y cubrir los costos de remuneración del equipo técnico, así como los costos asociados a la asesoría técnica y

capacitación y a la calificación, seguimiento y recuperación de los préstamos.

El impacto de la propuesta en los productores se ha traducido en: a) un aumento de la superficie de barreal destinada al cultivo del arroz y la recuperación de este recurso (que, al ser abandonado como consecuencia de la aplicación de las medidas de ajuste y estabilización, se degradó); b) un incremento en los niveles de productividad (38%) e ingresos (42%) de los productores beneficiarios, en comparación con los niveles que presentaban antes del ajuste; y, c) una disminución en la intensificación de las actividades extractivas (caza, pesca, extracción de especies aromáticas, exóticas, etcétera), que fueron las actividades de refugio de los productores como consecuencia de las medidas de ajuste y estabilización para mantener sus niveles de ingreso.

Lamentablemente, el municipio no ha cumplido un papel importante en estos éxitos. Antes bien, innumerables veces la alcaldía de Requena ha intentado desviar los recursos asignados por la cooperación internacional para otros fines y ha buscado interferir en la autonomía que se asignó al equipo técnico para la ejecución de la propuesta con la finalidad de colocar a personas afines. La propuesta ha tenido éxito por el trabajo de la ONG y de los mismos productores, que en la práctica la han hecho suya y la han defendido cuando ha sido necesario.

### *Con intervención de la ONG y la cooperación técnica internacional*

#### Caso ilustrativo:

- Pequeños recolectores de castaña en Puerto Maldonado. Gran parte de la población urbana marginal de la ciudad de Puerto Maldonado y la que se ubica en las zonas rurales aledañas a esta ciudad se dedica a la extracción de castaña durante los primeros meses de cada año. Esta actividad extractiva implica que una familia con sus trabajadores («barriqueros») deba internarse en los castañales ubicados a lo largo de

los ríos de la selva por un período promedio de 100 a 120 días, para recolectar, «pelar» y ensacar la castaña. Esta actividad no sólo demanda mucho esfuerzo del castañero y su familia, sino que también requiere de suficiente capital de trabajo (necesita de alimentos y víveres), ya que durante todo ese tiempo la familia vivirá en los campamentos precarios construidos para tal fin.

Los acopiadores de castaña, conociendo las restricciones de los castañeros en cuanto a disponibilidad de capital, les ofrecen dinero o les compran la castaña pelada en los mismos campamentos. En su mayoría, estos agentes son habilitados por empresas privadas de Puerto Maldonado que procesan este producto y lo exportan. Hasta antes de la aplicación de las medidas de ajuste y estabilización había alrededor de seis de estas empresas, pero la mayoría de ellas cerró cuando se eliminaron las condiciones excepcionales en que operaban (CERTEX, crédito subsidiado, régimen tributario especial, etcétera).

En este contexto entró a operar una ONG que, en la fundamentación de la solicitud de apoyo para su refuerzo institucional ante los organismos de cooperación técnica internacional, afirmaba ser una «empresa con responsabilidad social». Esta organización logró obtener donaciones y préstamos subsidiados que se destinaron a la compra de las instalaciones de una de las empresas procesadoras que había cerrado, a la compra de maquinaria y equipo y a capital operativo para su funcionamiento. Una pequeña parte de los recursos se destinó como préstamo a los castañeros y a la ejecución de proyectos productivos con las mujeres peladoras de la planta. Además, la ONG logró acceder al mercado solidario, ya que desde el principio tuvo dificultades para competir en el mercado tradicional debido a que enfrenta costos de producción más altos que las empresas exportadoras ubicadas en Brasil.

¿Qué beneficios obtienen los 40 castañeros habilitados por la empresa? Les habilitan dinero en función del tamaño del

castañal y del número de barriqueros que contraten; sin embargo, no se puede precisar el monto del préstamo promedio, ya que hay bastante dispersión entre un recolector y otro. El rango de variación se estima entre S/. 400 y S/. 1000. Además, el recolector percibe otros beneficios: no se le cobra interés por el préstamo; la empresa le da el servicio de compra de víveres adicionales, herramientas e incluso cancela los salarios de los peones que contrata el recolectora cuenta de la producción.

Un beneficio adicional de la empresa se refiere a la fijación del precio de la castaña, ligeramente por encima del precio de mercado. Por ejemplo, durante la campaña de 1997 se estableció que la empresa pagaría por barrica la cantidad de S/. 35 en el castañal. Sin embargo, según la opinión de dirigentes de otras organizaciones y de los mismos beneficiarios, la empresa opera en la actualidad como un acopiador más y paga el precio que se fija en la zona. Por otra parte, los salarios y condiciones de trabajo de las mujeres peladoras de la planta no difieren significativamente de los que se obtienen en las otras empresas privadas que operan en Puerto Maldonado. Y los «proyectos productivos» en ejecución con un reducido número de mujeres, hasta el momento no son más que un conjunto de buenas intenciones.

Lo cierto es que la empresa se ha visto consolidada. No solamente ha ampliado sus instalaciones en Puerto Maldonado, sino que además tiene instalaciones en Lima y ha incursionado con relativo éxito en otras líneas de producción.

### *Con asistencia técnica de la empresa privada*

#### Caso ilustrativo:

- Pequeños productores de algodón en Chincha  
En el valle de Chincha se ha producido una sustitución importante en el uso de la tierra. Hasta hace algunos años, la producción de algodón era uno de los cultivos más importantes de los fundos medianos y grandes. Sin embargo, en la actualidad estas empresas agrarias han sustituido este culti-

vo principalmente por el espárrago, inducidos por la industria esparraguera que se ha instalado recientemente y con la cual obtienen condiciones de mercado excepcionales (contratos de arriendo, crédito, asistencia técnica, etcétera). Todo ello les proporciona mayor rentabilidad que el cultivo del algodón. Por esta razón, en la actualidad el cultivo de algodón se restringe a las áreas que pertenecen a los pequeños parceleros.

La modalidad de vinculación que se analiza a continuación difiere de las anteriores porque es una empresa privada -que por definición persigue fines de lucro-, la que presta servicios a los parceleros de algodón para que éstos puedan obtener una mayor participación en el margen de comercialización.

En lo que sigue se presentan las características más importantes de esta experiencia:

a. La empresa que presta servicios de asesoría en la gestión a los parceleros está conformada por un grupo de empresarios agrarios con amplia trayectoria en el valle.

b. La empresa no cuenta con ningún tipo de soporte ni del Estado ni de la cooperación técnica internacional.

c. Para vincularse con la empresa de servicios, los productores tienen que formalizarse. Un grupo de ellos conforma una empresa bajo la modalidad de sociedad anónima. En la actualidad se han formado seis empresas que agrupan a alrededor de 260 parceleros que cultivan algodón. El capital para conformar las empresas es relativamente reducido y lo aportan los parceleros.

d. En reunión de directorio de cada una de las empresas que agrupan a los parceleros se aprueba un presupuesto en acuerdo con cada productor, y la empresa de servicios se compromete a alcanzar las metas estipuladas en cada partida. Ello permite al parcelero fiscalizar a la empresa en el logro de los objetivos. Además, el parcelero puede retirarse de la empresa si ésta no cumple los compromisos establecidos, y no está obligado a cancelar los servicios recibidos por ésta.



e. Como retribución al trabajo de asesoría en la gestión, la empresa de servicios cobra a los productores el 25% de los costos directos (US\$ 239 por hectárea).

f. ¿Cuáles son los beneficios económicos que reciben los parceleros con esta relación? A continuación se detallan los más importantes:

- Descuento en el precio de los insumos (en promedio de 24% con respecto a los precios que se obtienen en las casas comerciales de Chíncha), lo que representa un ahorro para el productor de US\$ 116 por hectárea.
- Descuento en el interés que le cobra la banca privada con respecto al que le cobra la empresa desmotadora, lo que significa un ahorro de US\$ 90 dólares como promedio.
- Un mayor precio por el algodón. Mientras que el pequeño parcelero suele vender su algodón en rama a las desmotadoras, con la empresa se contratan los servicios de desmotado y luego esta producción se vende directamente a las empresas textiles. En comparación con el precio del algodón en rama, esta operación significa para el productor pasar de obtener un precio de S/. 85 por quintal -que es el precio que le fija la desmotadora al productor cuando le otorga un préstamo-, a obtener un precio de S/. 101 por quintal en rama, cuando es vendido ya desmotado a la empresa textil. Para el productor, esta modalidad de venta de algodón ha significado un ahorro de US\$ 150 por hectárea.
- Al renunciar los parceleros a participar del régimen único simplificado (RUS) y optar por el régimen general del IGV, pueden deducir el IGV que está incluido en las compras de los insumos, lo que les permite obtener ganancias adicionales. Con esta operación los productores pueden ahorrar US\$ 180 por hectárea.
- En promedio, por acceder a los servicios de la empresa los parceleros ahorran un total de US\$536 por hectárea.

Como se puede deducir, la empresa de servicios ha diseñado su estrategia de asesoría incorporando todas las operaciones

presentes en la producción del algodón. Ésta es una estrategia muy diferente de la que hasta hace poco realizaba en la zona una ONG que, aunque tuvo buenas intenciones, fue incapaz de recuperar los préstamos otorgados. Y lo que es aún más importante, la operación es rentable para la empresa. Su objetivo no es ayudar desinteresadamente a los productores, sino obtener una ganancia. Pero al obtener esa ganancia, al mismo tiempo libera una restricción que hace que los distintos actores económicos presentes en la zona tengan interés en participar de esa operación. Cada uno de estos actores espera conseguir un beneficio económico. Ninguno de ellos participa porque lo guíe el amor al prójimo o un compromiso moral con los pequeños productores: lo hacen porque les reporta beneficios.

Es decir, con este esquema la empresa ha identificado un papel que, siendo rentable, genera al mismo tiempo un «círculo virtuoso» donde los demás agentes pueden interrelacionarse con mayor facilidad. Así, la banca privada accede a prestar a los productores porque la reputación, experiencia y conocimiento de los dueños de la empresa asesora los respaldan (más allá, por supuesto, de cumplir cada uno de los parceleros los requisitos mínimos exigidos, como son títulos de propiedad, garantías colaterales, etcétera). Por otro lado, las empresas comercializadoras de insumos están interesadas en vender a los productores sus insumos a precios muy por debajo de lo que puede conseguir un productor de manera individual en las casas comerciales de Chíncha. Ello es posible porque, a través de la empresa asesora, los productores pueden en primer lugar conectarse con la empresa matriz, cuya sede está en Lima, y conseguir descuentos importantes en los precios, por la compra en volumen. Asimismo, al acceder directamente a las empresas textiles logran precios mejores que los que consiguen los parceleros de las desmotadoras. Es decir, se generan economías de escala en el manejo de la operación a las cuales los productores no podrían acceder individualmente, lo que reporta beneficios adicionales.

les tanto para los productores como para la empresa asesora privada.

Sin embargo, estas condiciones no explican totalmente por qué la empresa asesora tiene éxito: hay una característica adicional que es importante: la explicación del éxito también radica en el hecho de que los dueños de la empresa asesora también son productores, tienen el conocimiento adecuado debido a su experiencia y cuentan con los contactos necesarios en las instituciones públicas y privadas relacionadas con la actividad agrícola que operan en Chincha. Todo ello les permite percibir utilidades porque conocen bastante bien las ganancias que pueden obtener de las economías de escala, los ingresos adicionales que pueden recibir con el crédito tributario al vender el algodón pagando IGV, las opciones para la colocación del algodón desmotado que reporten mayores utilidades, etcétera, que una ONG -con honrosas excepciones- desconoce porque no está capacitada para operar en el mercado.

## CONCLUSIONES A PARTIR DE LAS RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS Y LOS ESTUDIOS DE CASO PRESENTADOS

a. La venta de la producción en el mercado abierto es el principal destino de la pequeña producción. Sin embargo, éste es un mercado imperfecto y poco competitivo, en el que los productores se enfrentan con agentes intermediarios locales que les imponen serias restricciones al momento de negociar sus productos. La falta de capital de trabajo, los altos costos de transporte, las escalas reducidas de producción, la ausencia de infraestructura de acopio y la falta de información sobre oportunidades de colocación de su producción en el mercado explican la pobre participación relativa de los productores en los márgenes de comercialización. Si bien es cierto que quienes participan directamente en la comercialización a través del mercado mayorista mejoran su participación en los márgenes de comercialización, tam-

bién enfrentan serios problemas al actuar en mercados en los que hay falta de competitividad e, incluso, colusión en la determinación de precios. A ello habría que agregar que el mayorista, al desempeñar también el papel de prestamista con el productor ante la dificultad que tiene éste para acceder a crédito formal, ve reforzada su posición en la negociación con el productor.

b. La articulación de la pequeña producción con la agroindustria sin la fijación de condiciones contractuales predeterminadas es la segunda opción importante en el destino de la producción agropecuaria. Los resultados muestran que, a diferencia de la mediana y gran propiedad, la mayoría de los pequeños productores no accede a acuerdos contractuales con la agroindustria que le permitan compartir riesgos y participar más en los márgenes de comercialización. Tampoco reciben los beneficios usuales de que disponen los productores medianos y grandes: acceso a crédito y a asistencia técnica.

c. Las razones que explican la ausencia de canales de vinculación entre la pequeña producción y la agroindustria serían las siguientes: desconfianza de los empresarios agroindustriales hacia estos productores debido a la falta de información y prejuicios surgidos de los fracasos de las empresas formadas con la reforma agraria; limitada dotación de tierras que impide alcanzar rendimientos de escala; limitada dotación de capital fijo (maquinaria y equipo) y de trabajo; ausencia de garantías para acceder a créditos de la banca privada con el aval de la empresa y desconocimiento de las tecnologías modernas.

d. Los resultados de las investigaciones y las experiencias reseñadas muestran que todavía hay confusión sobre el papel del Estado y las ONG en su tarea de vincular a los pequeños productores con el mercado. Salvo honrosas excepciones, en su mayoría las instituciones públicas y ONG siguen utilizando estrategias de desarrollo que encubren subsidios, que no han sido validadas en el mercado y que sustituyen a los agentes privados en la ejecución de las mismas. La tecnología de operación de las instituciones públicas y de las ONG todavía recoge mucho de la experiencia de un entorno del pasado que no corresponde al actual marco económico.

e. De las experiencias analizadas se desprende que el Estado no tiene claramente definido su papel en la vinculación de los productores con el mercado. Si bien es cierto que en los últimos años se han ejecutado programas promovidos por el Estado con apoyo de la cooperación técnica internacional para mejorar la participación de los productores en su vinculación con el mercado con resultados preliminares auspiciosos, estos esfuerzos son relativamente recientes y, por tanto, falta saber cuáles serán sus resultados efectivos. Lo cierto es que en la actualidad la participación más importante del Estado se canaliza a través de instituciones públicas como PRONAA, el Ministerio de Agricultura, PRONAMACHCS y las cajas rurales, instituciones que estarían transfiriendo al agro recursos (alimentos, herramientas, semillas y fertilizantes) bajo la modalidad de subsidio encubierto.

f. Las experiencias analizadas sobre el papel de las ONG como promotoras de la participación de los productores en el mercado abierto han tenido serias limitaciones para garantizar su éxito y sostenibilidad. No hay diferencias significativas en la mejora del ingreso o participación de los productores en el margen de comercialización en relación con el que obtienen cuando comercializan la producción por su cuenta. El hecho de que participen en mercados locales o nacionales que tienen las características ya anotadas en cuanto a falta de competitividad y ausencia de una estrategia de comercialización que incorpore valor agregado a los productos, explicaría los pobres resultados obtenidos. A ello habría que agregar que la mayoría de las experiencias esconde un fuerte componente de subsidio que hace aún más inviable la posibilidad de replicar la propuesta.

g. Las experiencias analizadas sobre el papel de las ONG como promotoras de la participación de los productores en su vinculación con la agroindustria, cuando han tenido éxito, han Mostrado serios problemas de replicabilidad. En las experiencias exitosas analizadas, la empresa agroindustrial ha sido creada con fondos de la cooperación internacional (es decir, el capital privado no participa del proyecto); ha existido un fuerte componente de subsidio que debe mantenerse para que la propuesta sea ren-

table y, finalmente, la mayor parte de la producción, cuando es exportada, sólo puede colocarse en el mercado solidario. Para muchas todavía no queda claro que su papel no debería ser suplantar a la empresa privada en algunos eslabones de la cadena. Es decir, generar una actividad aparentemente rentable porque la ONG ha sustituido a un agente privado en algunas etapas no hace sostenible la propuesta. Al contrario: su papel debería ser promover la aparición de agentes privados en las distintas etapas, pero en ningún caso sustituirlos.

## BIBLIOGRAFÍA

ACHATA, Adolfo

- 1997 «Exportación de los pequeños agricultores del sur con financiamiento de la banca privada 1994-1997». Arequipa: CIED-Arequipa. Documento presentado al SEPIA VII.

ÁGREDA, Víctor

- 1994 «El impacto del ajuste en la economía y los recursos naturales de los productores ribereños», En: *Perú: El problema agrario en debate/SEPIA V* Lima: SEPIA.
- 1995 *Comercialización agropecuaria en el Perú. Recopilación y análisis de bibliografía temática*. Lima: Comisión Coordinadora de Tecnología Andina. Proyecto FEAS.
- 1997<sup>a</sup> «Análisis de la competitividad en la formación de los precios en el Mercado Mayorista N° 1 'La Parada'». Lima: GRADE (mimeo).
- 1997<sup>b</sup> «La comercialización interna de la fibra de alpaca después del ajuste», en: *Perú: El problema agrario en debate/SEPIA VI*. Lima: SEPIA.

ÁGREDA, Víctor y CARMONA, Girley

- 1996 «Recopilación y análisis de los estudios de mercado sobre el cultivo de la papa en el Perú». Documento preparado para el programa ADEX-AID-MSP.

AGÜERO, Jorge

- 1997 Impacto de la política de ajuste sobre el sector agrario: 1990-1996". Lima: GRADE (mimeo).

AGÜERO, Jorge y ROBLES, Miguel

1997 «Determinantes de la integración al mercado de productos agrícolas en el Perú». Ponencia presentada al SEPIA VII.

ALARCÓN, Jorge

1994<sup>a</sup> «Comercialización de papa para consumo: El caso del eje del valle del Mantaro-Lima Metropolitana», en Javier Escobal, editor: *Comercialización agrícola en el Perú*. Lima: GRADE/AID.

1994b «Producción y distribución de semilla de papa en el valle del Mantaro», en *Debate Agrario* Nro. 19. Lima: CEPES.

ALVARADO, Javier

1996<sup>a</sup> *El financiamiento rural Peruano: Experiencias y Propuestas Para la constitución de un sistema formal de instituciones financieras rurales en el Perú*. Lima: CEPES.

1996b *Los contratos de tierras y crédito en la pequeña agricultura. Un análisis institucional*. Lima: CEPES.

ARCE, Sonia y ARCIA Chary

1990 *Políticas para el fortalecimiento, de cadenas agroindustriales: El espárrago congelado en el Perú*. Lima: Estudio Kipu Internacional-División Agrícola Conjunta CEPAL/FAO.

BENAVIDES, Marisela; VASQUEZ-CAICEDO, y CASAFRANCA, Jazmín

1996 *La pequeña agroindustria en el Perú. Situación actual y perspectivas*. Lima: REDAR-ITDG.

CABALLERO, José María

1980 *Agricultura, reforma agraria y pobreza campesina*. Lima: IER.

CANNOCK, Geoffrey y GENG, Ramón

1994<sup>a</sup> «Diagnóstico sobre la eficiencia de los sistemas de comercialización agrícola en el Perú», en Javier Escobal, editor: *Comercialización agrícola en el Perú*. Lima: GRADE/AID.

1994b «Propuestas para una reforma de los sistemas de comercialización agrícola en el Perú», en Javier Escobal, editor: *Comercializan agrícola en el Perú*. Lima: GRADE/AID.

CASTILLO, Marco

1994 «Impacto de la política de ajustes sobre la agricultura campesina en la sierra del Perú», en *Perú: El problema agrario en debate/ SEPIA VI* Lima: SEPIA.

CAVASSA, Augusto

- 1994 «Ajustándose (¿con éxito?) a las nuevas reglas del juego: Cambios en las estrategias productivas y de financiamiento rural», en *Perú: El problema agrario en debate/SEPIA V*. Lima: SEPIA.

COMITÉ DE PRODUCTORES DE ESPÁRRAGOS ICA/BANCO DE CRÉDITO

- 1996 Simposium Internacional sobre la Industria del Espárrago en el Perú..

CONSUMIDORES MERCADOS

- 1996 Estudio de cultivos andinos. Informe final. La oferta (tomo I) y la demanda (tomo II). Lima: Convenio ADEX-AID-MSP.

COTLEAR, Daniel

- 1989 *Desarrollo campesino en los Andes*. Lima: IEP.

DOMINGO, Lluís

- 1995 *Proyectos de comercialización desde las ONG*. Cusco: COINCIDE/INTERMON.

ESAN

- 1996 *Quinua. Estudio de la demanda*. Lima: ADEX-Programa ASO/COSUDE/ Convenio MSP-ADEX-USAID.

ESCOBAL, Javier

- 1994 «Impacto de las políticas de ajuste sobre la pequeña agricultura», en *Debate Agrario* Nro.20. Lima: CEPES.
- 1997 «Reflexiones sobre la pequeña producción agraria y su viabilidad en el nuevo escenario de políticas». Lima (mimeo).

ESCOBAL, Javier y ÁGREDA, Víctor

- 1994 «La comercialización del arroz en la costa norte del Perú: El caso de los productores de Ferreñafe», en Javier Escobal, editor: *Comercialización agrícola en el Perú*. Lima: GRADE/AID.

ESCOBAL, Javier y AGÜERO, Jorge

- 1997 *Integración de mercados de producción agrícola en el Perú: Un análisis de integración multivariado*. Lima: GRADE.

ESCOBAL, Javier y VALDIVÍA, Martín

- 1993 *El sector agrario ante el proceso de liberalización: Posibilidades y limitaciones en una economía de mercado*. Lima: GRADE.

DE JANVRY, Alain y SADOULET, Elisabeth

- 1995 «Pobreza rural y programas diferenciados de desarrollo rural», en *Economía*, vol. XVIII, N2 35-36. Lima: PUCP, julio-diciembre.



DIRVEN, Martine

- 1995 «Agroindustria y pequeña agricultura: Síntesis comparativa de distintas experiencias». Seminario Nacional sobre Agroindustria y Pequeña Agricultura. Lima: CEPAL/FAO.

FIGUEROA, Adolfo

- 1986 *Productividad y educación en la agricultura campesina de América Latina*. Río de Janeiro: ECIEL.
- 1995 «Pequeña agricultura y agroindustria en el Perú». Seminario Nacional sobre Agroindustria y Pequeña Agricultura. Lima: CEPAL/FAO.
- 1996 «Evolución de los mercados rurales». Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú-Departamento de Economía (mimeo).

FONCODES

- 1995 *El mapa de la inversión social. FONCODES frente a la pobreza, 1991-1994*. Lima: FONCODES/UNICEF.

FORT, Angélica

- 1997 «Nuevos cultivos exportables y articulación de los pequeños productores al mercado: El caso de las menestras en la costa». Piura: CIPCA. Documento presentado al SEPIA VII.

FRANCO, E.; HORTOND, E y TARDIEN, E

- 1980 «Producción y utilización de la papa en el valle del Mantaro». Resultados de la encuesta agroeconómica de visita única. Documento de trabajo Ng 1979-1. Lima: CIP-Unidad de Ciencias Sociales.

GALLO, Mario y VERA, José

- 1990 *Agronegocios en la costa peruana: Desarrollo de cultivos de exportación*. Lima: ESAN.

GÓMEZ, Rosario

- 1995 «Exportación y relaciones contractuales en Perú: El caso del mango». Seminario Nacional sobre Agroindustria y Pequeña Agricultura. Lima: CEPAL/FAO.

GONZALES DE OLARTE, Efraín

- 1994 *En las fronteras del mercado: Economía política del campesinado en el Perú*. Lima: IEP.
- 1996 *El ajuste estructural y los campesinos*. Lima: IEP/Ayuda en Acción-Perú/Actino AID-UK.

- 1997 «Mercados en el ámbito rural peruano». Huancayo: SEPIA VII. Ponencia de balance.
- HERRERA, J.; SCOTT, G; ESPINOLA, N. ; AMORÓS, W y ATO, M.  
1994 «Perspectivas para el desarrollo agroindustrial de la papa en el Perú», en *Debate Agrario* N° 19. Lima: CEPES.
- HOPKINS, Raúl  
1997 «The Impact of Structural Adjustment on Agricultural Performance. The Case of Perú». Economics Department Queen Mary and Westfield College, University of London. Documento preparado para la conferencia «Fujimori's Perú: Is It Sustainable?», organizada por el Institute of Latin American Studies of the University of London del 19 al 20 de junio de 1997.
- HORTON, D.; TARDIEN, F.; BENAVIDES, M. y TOMASSINI, L.  
1980 *Tecnología de la producción de la papa en el Valle del Mantaro, Perú*. Resultados de una encuesta agronómica de visita múltiple. Documento de trabajo Nro. 1980-1. Lima: CIP-Departamento de Ciencias Sociales.
- IGUIÑIZ, Javier  
1994 «Desarrollo nacional, agro campesino y ajuste en el Perú», en *Debate Agrario* Nro. 20. Lima: CEPES.
- KERVYN, Bruno  
1985 *Los científicos sociales en la investigación agrícola. Lecciones del Proyecto del Valle del Mantaro*. Lima: CIP
- LACKI, Polan  
1997 «Rentabilidad en la agricultura: ¿Con más subsidios o con más profesionalismo?». Seminario Posibilidades y Alternativas de Desarrollo de las Pequeñas Unidades de Producción Agropecuaria en el Perú. Lima: Coordinadora Rural/PUCP-Facultad de Ciencias Sociales.
- ORDINOLA, Miguel  
1996 «Articulación de los pequeños agricultores con el mercado: La experiencia de los proyectos de sierra del MSP». Documento preparado para el Segundo Encuentro Regional por la Agricultura. Cusco, 28 y 29 de agosto de 1996. Programa ADEX-AID-MSP.

- 1997 «Articulación de la pequeña agricultura con mercados de mayor exigencia: El caso de la papa amarilla». Lima: Convenio MSP/ADEX-AID (mimeo).
- PAZ SILVA, Luis
- 1997 «Lineamientos de trabajo y acciones realizadas por PROMPEX AGROEXPORTACIONES». Seminario Desarrollo de los Productos Andinos y el Mercado. Convenio ADEX-AID-MSP/ Programa ASO COSUDE/ADEX. Cusco, 4 y 5 de junio de 1997.
- SÁNCHEZ, Rodrigo
- 1997 «Mercado de productos y eficiencia económica campesina en tres ámbitos de la sierra peruana». Documento presentado al SEPIA VII.
- SAN MIGUEL, Hugo y UGAZ, Federico
- 1997 «Las ventas de arroz ‘en hierba’: Una modalidad de crédito informal. Su impacto en la rentabilidad de los pequeños productores». Piura: CIPCA. Documento presentado al SEPIA VII.
- SAN MIGUEL, Hugo y ACOSTA, Juan
- 1994 *Desfinanciamiento y financiamiento. Crédito agrario y pequeña producción*. Piura: CIPCA..
- SCHEJTMAN, Alejandro
- 1995 «Agroindustria y pequeña agricultura: Alcances conceptuales para una política de estímulo a su articulación». Seminario Nacional sobre Agroindustria y Pequeña Agricultura. Lima: CEPAL/FAO/GTZ.
- SOTOMAYOR, Narda
- 1994 «Crédito rural en el Perú» (mimeo).
- TAPIA, Mario
- 1990 *Cultivos andinos subexplotados y su aporte a la alimentación*. Lima: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
- TRIVELLI, Carolina
- 1997 *Crédito en los hogares rurales del Perú*. Lima: Consorcio de Investigación Económica. Investigaciones Breves.
- VILLACHICA, Hugo
- 1996 *Cultivo del pijuayo (**Bactris gasipaes Kunth**) para palmito en la Amazonia*. Tratado de Cooperación Amazónica.

NUEVOS CULTIVOS EXPORTABLES Y ARTICULACIÓN  
DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES AL MERCADO:  
EL CASO DE LAS MENESTRAS EN PIURA

*Angélica Fort*

En las condiciones actuales del mercado, la viabilidad de la pequeña producción agrícola pasa por un manejo técnico adecuado de cultivos con potencial de rentabilidad y, especialmente, por una apropiada vinculación con los mercados de estos productos que permita un nivel de ingresos que satisfaga los requerimientos familiares. Por otro lado, cuando la actividad agrícola es la principal fuente de ingresos familiares se hace necesario poner en marcha mecanismos de reducción de los riesgos de fluctuación de los ingresos agrícolas, como son la diversificación productiva o el establecimiento de convenios que aseguren la compra de los productos.

Por su amplia y creciente demanda externa, su potencial de rentabilidad y sus cualidades agronómicas, las menestras de exportación se presentan como una de las principales alternativas de diversificación de la cartera de cultivos regional. Así, en los últimos años estos cultivos están siendo promocionados en la costa de Piura tanto por diversas ONG como por empresarios privados y, más recientemente, por la Comisión para la Promoción de Exportaciones -PROMPEX-, dado que se cuentan entre los productos preferidos por la política de exportaciones peruana.

En este trabajo analizaremos las posibilidades de que la difusión de un nuevo cultivo de exportación, como las menestras en la costa de Piura, contribuya a incrementar los ingresos

o a disminuir los riesgos de fluctuación de éstos entre los pequeños productores.

Nos detendremos especialmente en la vinculación de los pequeños productores de menestras con los mercados local, nacional e internacional, a través de los distintos agentes que participan en éstos como acopiadores, comerciantes mayoristas y agroindustriales exportadores. Además, estudiaremos el papel que están jugando en este último caso las ONG, organismos del Estado como PROMPEX y el Ministerio de Agricultura, así como las propias organizaciones de los productores, como comunidades campesinas y asociaciones de productores.

Pondremos especial énfasis en la articulación con la agro industria de exportación, pues coincidimos con CEPAL en que:

"... las empresas agroindustriales y agroexportadoras son un instrumento especialmente idóneo para inducir la transformación productiva y promover la incorporación de nuevas tecnologías en las explotaciones agrícolas, especialmente en segmentos de pequeños y medianos agricultores, en la medida en que establezcan relaciones estrechas con éstos, les aseguren la compra o colocación de la cosecha y les proporcionen ayuda financiera y técnica para llevar adelante la producción" (Ladrix 1995).

El término *menestra* se refiere a los granos secos de las leguminosas. Sin embargo, en el Perú, especialmente cuando se hace referencia a exportaciones, se está empleando para referirse a las leguminosas en general, es decir, se incluye bajo este término también a los granos verdes (legumbres).

En esta ponencia analizaremos el caso de una menestra propiamente dicha y el de una legumbre. La menestra es el frijol Castilla (*Vigna unguiculata*) comercializado en seco, la menestra más difundida en el ámbito que nos ocupa. La legumbre es el frijol palo verde (*Cajanus cajan*), que se comercializa en verde, de introducción más lenta y reciente en la zona pero que, por sus características, presenta interesantes perspectivas de articulación con la agroindustria de exportación.

## LA PRODUCCIÓN DE MENESTRAS Y LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES

### La agricultura en la costa de Piura

La agricultura costeña de Piura se desarrolla en los valles del Medio y Bajo Piura, Chira, Alto Piura y San Lorenzo. En los valles del Bajo y Medio Piura, Chira y San Lorenzo se cuenta con riego regulado y hay una importante infraestructura de canales y reservorios.

Esto permite que, en años normales, la campaña grande (diciembre-enero a julio) se realice sin mayores limitaciones, y que, de acuerdo con el volumen acumulado en los reservorios, se pueda realizar una campaña chica a partir del mes de agosto.

El valle del Alto Piura no cuenta con un reservorio que permita regular el riego. La evolución de la campaña agrícola está definida por el momento en que el río trae agua y por el volumen de ésta. Algunos productores emplean agua del subsuelo a través de pozos tubulares, ya sea para completar la campaña grande o para realizar una campaña chica, con lo que enfrentan costos significativamente más elevados que quienes riegan por gravedad. En ciertas zonas del valle se practica la agricultura de secano denominada temporales.

Salvo en el valle de San Lorenzo, donde hay una presencia importante de la mediana producción, en los demás valles predomina ampliamente la pequeña producción.

En la costa de Piura los cultivos predominantes son el arroz y el algodón, que se alternan cada año el primer lugar en cuanto al hectareaje sembrado con entre 15 000 y 40 000 hectáreas cada uno. Les sigue en importancia el maíz amarillo duro, con entre 7 y 15 000 hectáreas cada año. En ciertas zonas hay presencia de frutales permanentes, como el limón, el plátano y el mango.

Entre los cultivos emergentes, es decir, aquellos que están incrementando recientemente su participación en la cartera regional de cultivos, están el marigold, los espárragos y las menestras.

En cuanto al hectareaje sembrado con menestras en la costa de Piura, si bien no hay estadísticas precisas, calculamos que en las últimas cinco campañas debe haber fluctuado entre 2 y 5000 hectáreas, considerando la producción en seco y en verde.

Las menestras en la costa de Piura: producción, tecnología y rendimientos

*Hectareaje por zona y cultivo*

Según el Censo Agropecuario de 1994, de las aproximadamente 8500 hectáreas de menestras sembradas en el departamento de Piura, más de 3600 corresponden a cultivos que actualmente se exportan (Castilla, palo, zarandaja y loctao). Entre éstos destaca el frijol Castilla, con cerca de 2800 hectáreas. Al frijol palo verde se destinaron alrededor de 600 hectáreas (cuadro 1).

Cuadro 1

HECTAREAJE DE MENESTRAS POR VALLE, CENSO AGROPECUARIO DE 1994

Producto	Medio y Bajo Piura	Alto Pima	Chira	San Lorenzo	Total costa	Total sierra	Total Piura
Exportables	1077	629	655	1120	3481	179	3661
Frijol Castilla	986	177	524	1041	2728	29	2758
Frijol palo verde	41	363	110	53	568	40	608
Frijol zarandaja	49	88	20	26	184	109	293
Frijolloctao	0,3	2	-	-	2	1	3
Otras menestras	643	339	547	293	1822	2981	4803
Total	1720	969	1202	1413	5303	3160	8464
Distribución							
de exportables	29%	17%	18%	31%	95%	5%	100%

Elaboración propia.

Si bien los frijoles zarandaja y loctao cuentan también con un amplio mercado externo, su participación en las exportaciones regionales es aún reducida. En el caso del frijol loctao, la producción es mínima; y en el caso del zarandaja, éste se está destinando principalmente al autoconsumo o venta en los mercados locales.

*Características de los productores*

En Piura las menestras son producidas tanto por pequeños como por medianos productores, pero principalmente por los primeros. Dentro de éstos hemos podido distinguir cuatro grupos, de acuerdo con el nivel tecnológico empleado (cuadro 2) 1.

Cuadro 2  
COSTOS y RENDIMIENTOS POR EL NIVEL TECNOLÓGICO

Promedios	T. baja Alto Piura	Bajo Piura	T. media Chira	T. alta Alto Piura
Costo US\$/ha	177	288	406	781
Rendimiento esperado	982	1703	2017	1900
Rendimiento obtenido	982	1678	2144	1162

Elaboración propia.

Los que emplearon un bajo nivel tecnológico, de muy reducida inversión, constituyen el primer grupo y se ubican en el valle del Alto Piura (dos casos). Ellos no recibieron crédito ni asistencia de ninguna institución, y el aprendizaje del manejo del cultivo se realizó por experimentación propia. En promedio invirtieron US\$ 177 y obtuvieron rendimientos de 982 kg/ha.

Con niveles tecnológicos medios ubicamos productores en el Bajo Piura (once) y Chira (tres).

En el segundo grupo están los productores del valle del Bajo Piura. Ocho de los once entrevistados recibieron asistencia técnica de una ONG o empresa (CIPCA y procesadora Machelo), y seis de ellos también recibieron financiamiento. La inversión promedio fue de US\$ 288, y sus rendimientos de 1678 kg/ha.

1. Con el fin de aproximarnos a los rendimientos de los cultivos de menestras entre pequeños productores, así como a los ingresos que estos cultivos les representan, en el mes de febrero de 1996 realizamos entrevistas con veinticinco agricultores. Ello nos permitió aproximarnos a la tecnología empleada, a los costos en que incurren, a las modalidades de comercialización que emplean y a las cualidades del cultivo que más valoran, así como a las desventajas o limitaciones que en su opinión tienen estos cultivos.



En el Alto Chira, empleando tecnología propia pero alimentada por años de experiencia, se lograron altos rendimientos (2144 kg/ha), con una moderada inversión de US\$ 406 en promedio. El financiamiento es propio o de comerciantes.

El último grupo está constituido por productores del Alto Piura que, por medio de un programa de ayuda externa (convenio ADEX-AID), emplearon tecnología más exigente en inversión (seis casos). Para financiar la alta inversión requerida -de US\$ 781 como promedio-, recibieron crédito del programa. Además, contaron con asistencia técnica de la fundación Hualtaco (ONG).

Como se puede apreciar en el cuadro 2, hay una natural relación entre el nivel tecnológico y los costos de producción. Sin embargo, la relación positiva entre nivel tecnológico y rendimientos sólo se aprecia en los tres primeros grupos, salvo en el último caso: la tecnología más exigente en inversión tiene un rendimiento muy bajo.

Ello se debe principalmente a que varios de los entrevistados tuvieron serios problemas para controlar las plagas que se presentaron. Por otra parte, los elevados costos se deben al riego por bombeo (US\$ 170 adicionales al riego por gravedad). Aun si consideramos únicamente los dos casos exitosos de este grupo, que obtuvieron 2200 kg/ha invirtiendo un promedio de US\$ 730, la inversión parecería excesiva considerando que en otros valles se han obtenido rendimientos similares con costos inferiores a los US\$ 600. Ello llevaría a revisar la pertinencia de emplear tecnología muy exigente en inversión o riego por bombeo para un cultivo como las menestras, que tiene entre sus principales ventajas el hecho de requerir de una moderada inversión.

#### Rentabilidad y otras ventajas de las menestras

Los cultivos de menestras no sólo pueden competir en rentabilidad con los cultivos tradicionales de los valles de la costa de Piura, sino que traen consigo diversas ventajas a los productores y contribuyen a la conservación de los recursos naturales.

Para comparar la rentabilidad de la producción comercial de menestras con la de los cultivos tradicionales de la costa de Piura -algodón pima, arroz y maíz-, en 1996 hicimos un análisis a partir de la información de 1995, incluyendo una estimación de los rangos probables de variación de los precios. En el cuadro 3 presentamos la información correspondiente a todos los cultivos sobre empleo de paquetes tecnológicos y asistencia técnica adecuada.

Para este análisis comparativo diferenciamos las alternativas para la campaña principal -que se inicia hacia diciembre-enero y en la que se siembran principalmente arroz, algodón y maíz-, de las alternativas para la campaña chica, que se realiza después de la campaña principal, cuando la disponibilidad de agua lo permite. En esta campaña se siembra principalmente maíz, aunque algunos productores que cuentan con agua suficiente siembran arroz.

Los resultados de nuestro análisis sugieren que, dados los precios de 1995, la realización de dos campañas consecutivas de frijol Castilla<sup>2</sup> en la campaña principal no permite alcanzar los ingresos netos generados por cultivos de algodón o arroz con buenos rendimientos.

Sin embargo, en 1996, cuando los precios del algodón cayeron hasta US\$ 85 la carga (promedio de octubre), la rentabilidad del algodón (US\$ 415 netos por campaña) habría sido más baja que la correspondiente por realizar, en el mismo período, dos siembras consecutivas de frijol Castilla. Dentro de los rangos probables de variación de precios, esta circunstancia podría darse también con el arroz.

Para los niveles de precios de 1995 se desprende que el cultivo de frijol Castilla compite en rentabilidad con el maíz como cultivo de campaña chica, dado que genera ingresos netos similares o superiores a éste. Finalmente, la elección más rentable pa-

2. El período vegetativo del frijol Castillo es de tres meses, lo que permite realizar dos siembras consecutivas en la campaña principal, mientras que el algodón y el arroz emplean ocho y seis meses en el terreno respectivamente.

Cuadro 3 COMPARACIÓN DE RESULTADOS ECONÓMICOS DE MENESTRAS TRADICIONALES									
	Rendimiento (cargas o kilogramos por ha)	Costo		Precio (US\$ 1995)	Rango probable de variación de precios (US\$)		Ingreso neto por hectárea		
		Total (US\$)	En mano de obra		Mínimo	Máximo	A precio	A precio	A precio
							de 1995	mínimo	máximo
<i>Campaña principal</i>									
Algodón (Bajo Pima)	19	1200	373	123	103	123	1137	757	1137
Arroz (Bajo Pima)	7810	970	433	0,25	0,19	0,26	983	514	1061
Arroz (Alto Pima)	7550	960	360	0,25	0,19	0,26	928	475	1003
Frijol Castilla (dos siembras)	4000	1048	486	0,43	0,36	0,49	672	392	912
<i>Frijol palo verde (Lambayeque)</i>									
Rendimiento medio	8000	715	373	0,15			48,0		
Rendimiento alto	12000	875	532	0,15			925		
Rendimiento excepcional	14000	955	613	0,15			1145		
<i>Campaña chica</i>									
Maíz (Bajo Pillra)	4740	685	192	0,21	0,16	0,22	310	73	358
Maíz (Alto Pillra)	4050	511	143	0,21	0,16	0,22	340	137	380
Frijol Castilla	2000	524	243	0,43	0,36	0,49	336	196	456
Elaboración propia.									

ra los agricultores depende de la evolución de los precios relativos de estos dos cultivos.

A diferencia de los cultivos mencionados anteriormente, no contamos con información suficiente sobre la producción de frijol palo verde en la costa de Piura. Sin embargo, la información referencial de costos y rendimientos en Lambayeque que presentamos en el cuadro 3 indicaría que, de obtenerse elevados rendimientos de frijol palo verde y/o ante precios desfavorables de los cultivos tradicionales, este cultivo podría generar ingresos similares o superiores. Como el frijol palo verde tiene un período vegetativo de ocho meses, debe ser comparado con los cultivos de la campaña principal.

Las cifras que acabamos de presentar para dos menestras y tres cultivos tradicionales corresponden a productores que actualmente obtienen muy buenos rendimientos de los cultivos tradicionales y que cuentan con recursos propios o crédito adecuado para financiarlos, pues tanto para los cultivos tradicionales como para las menestras hemos considerado los costos y rendimientos asociados a un buen nivel tecnológico.

Sin embargo, analizando los rendimientos promedio del valle se puede apreciar que éstos son bastante menores que los presentados anteriormente<sup>3</sup>. Esto se debe a que hay un amplio grupo de productores que no cuenta con los recursos necesarios para alcanzar dichos rendimientos, sea por desconocimiento del manejo técnico, por falta de financiamiento para atender adecuadamente el cultivo, por mala calidad de la tierra, por problemas de abastecimiento de agua, etcétera.

Para este grupo de productores, la introducción de cultivos de menestras -por ejemplo, a través del establecimiento de convenios de abastecimiento con alguno de los exportadores interesados- podría permitir mayores niveles de ingresos que los cultivos actuales siempre y cuando reciban asistencia técnica adecuada

3. En la costa de Piura el rendimiento promedio de 1995 fue de 11 cargas de algodón, 6000 kg de arroz y 3500 kg de maíz por hectárea.

da y financiamiento suficiente, y se les garantice cierta estabilidad en los precios. De lo contrario, es probable que tal mejora en los ingresos no se produzca.

#### *Las ventajas de las menestras*

Aun en los casos en que los precios relativos de las menestras impliquen que su cultivo es menos rentable que los cultivos tradicionales, hay que tener en cuenta que la rentabilidad de corto plazo no es el único criterio por considerar al momento de seleccionar un cultivo. También hay razones de carácter agroecológico para incrementar la participación de las menestras en la cartera regional de cultivos, pues las leguminosas contribuyen a la conservación de los suelos y evitan su empobrecimiento. De esta manera se asegura una rentabilidad de la agricultura en el largo plazo. Otra cualidad muy apreciable de las leguminosas es su moderado consumo de agua.

Por otro lado, tanto el frijol Castilla como el frijol palo verde requieren de abundante mano de obra para el trabajo en el campo y para el procesamiento, lo que constituye una ventaja adicional para los productores que disponen de mano de obra familiar. En el cuadro 3 se aprecia que su empleo de mano de obra puede ser incluso mayor que el del arroz o el algodón.

El procesamiento manual del frijol palo verde, en particular, demanda gran cantidad de mano de obra, por lo que la instalación de plantas de desgrane y selección manual en las inmediaciones de las zonas productoras contribuye a incrementar el ingreso de los productores mediante la participación de los familiares en esta actividad.

Finalmente, un incentivo para la difusión de estos cultivos es su creciente demanda mundial, que se expresa en un gran crecimiento de nuestras exportaciones en los últimos años. Aun así, nuestra oferta exportable actual sigue estando muy por debajo de los requerimientos de los exportadores. Esto los ha llevado a poner en práctica diversas estrategias para abastecerse del producto: algunos se dedican principalmente a captar una mayor

porción de la oferta actual, pero otros están incrementando la oferta exportable a través de programas que pueden ser muy beneficiosos para los agricultores que participen en ellos.

#### Opciones de articulación de los productores con los mercados

Los productores agrícolas pueden optar por distintas formas de articularse con los demás agentes de la cadena comercial.

Para comparar la rentabilidad de la producción comercial de menestras con la de los cultivos tradicionales de la costa de Piura -algodón pima, arroz y maíz-, en 1996 hicimos un análisis a partir de la información de 1995, incluyendo una estimación de los rangos probables de variación de los precios. En el cuadro 3 presentamos la información correspondiente a todos los cultivos sobre empleo de paquetes tecnológicos y asistencia técnica adecuada:

- a. Pueden realizar transacciones en su propia parcela.
- b. En forma individual o asociada, pueden preparar sus productos y llevarlos a los mercados integrando algunas etapas de la comercialización.
- c. Pueden escoger mecanismos de coordinación vertical mediante contratos con sus compradores.

A continuación presentamos, para el caso del frijol Castilla seco y el frijol palo verde, los precios y otras características de cada opción, y más adelante esquematizaremos las elecciones observadas con mayor frecuencia.

#### *Frijol Castilla*

Entre los productores de frijol Castilla hemos identificado tres opciones alternativas a la venta en chacra, que no deja de ser atractiva para algunos agricultores. En el cuadro 4 mostramos los rangos de ganancia de cada opción frente a los precios en chacra.

Cuadro 4  
OPCIONES DE COMERCIALIZACIÓN DEL FRIJOL CASTILLA.,  
1995 (US\$/KG)

	Precios		Costo de transporte	Precio chacra equivalente		Rango de ganancia			
						Por kilo		Por hectárea	
Precio en chacra	0,35	0,51							
Mercado de Piura	0,45	0,54	0,017	0,43	0,52	-0,08	0,16	-154	325
Mercado de Lima	0,57	0,52	0,020	0,55	0,60	0,04	0,24	80	480
Convenio exportador	0,43	0,43	-	0,43	0,43	-0,08	0,07	-150	140

Elaboración propia.

#### La venta en chacra<sup>4</sup>

Para el año 1995, los precios en chacra pagados por los acopiadores variaron entre US\$ 0,36 y US\$ 0,51, dependiendo de la zona de producción (en el Alto Chira se ofrecían precios relativamente más altos que en el resto de valles); de factores estacionales (en verano hay menos producción, lo que eleva los precios, mientras que en mayo hay mayor producción); y de la capacidad de negociación del productor (basada en el volumen que puede ofrecer y su urgencia por vender el producto).

#### El mercado de Piura

Si bien vender directamente a los mayoristas de Piura puede ser una alternativa interesante en los meses en que la diferencia de precio con respecto al precio en chacra u otras opciones así lo amerite, hay que tener en cuenta que este tipo de comercialización no puede captar grandes volúmenes. En 1995, el ingreso mensual de frijol Castilla fue de nueve toneladas en promedio.

Para transportar el producto al mercado de Piura, habría que desembolsar US\$ 0,017 (en camión de tres a 20 toneladas).

4. Si bien para 1995 no hay estadísticas de precios en chacra por variedad de frijol, presentamos como información referencial los precios obtenidos o partir de entrevistas con agricultores y comerciantes.

### El mercado de Lima

El consumo de frijol Castilla está muy difundido en el país, y se registra un importante ingreso de volúmenes al mercado mayorista de Lima procedente de distintas partes del país, pero principalmente de zonas aledañas a la capital.

Allí los precios se rigen principalmente por factores estacionales: los precios más altos se registran en los meses de verano, al igual que en los mercados de Piura.

Si bien hay muy pocos ingresos de frijol Castilla procedente de Piura, las estadísticas sugieren que habría opción para ingresar al mercado de Lima entre los meses de mayo y octubre, cuando se registran las mayores diferencias de precio con el mercado local.

El transporte a Lima puede realizarse a un costo de US\$ 0,02 por kilogramo, en un tráiler de treinta a cuarenta toneladas.

### La coordinación vertical

Debido al precio ofrecido por los exportadores, particularmente para los casos de coordinación vertical (US\$ 0,43 aproximadamente en 1995), esta opción parecería menos atractiva que la posibilidad de ingresar exitosamente al mercado de Lima, o incluso al de Piura. Sin embargo, las ventajas de establecer este tipo de convenio están dadas principalmente por la reducción del riesgo y la posibilidad de colocar grandes volúmenes sin afectar los precios, además de las otras condiciones que podrían negociarse, como crédito y asistencia técnica.

### *Frijol palo verde*

Los productores de frijol palo verde tienen básicamente tres opciones para comercializarlo en estado verde: venderlo a los acopiadores en chacra, comercializarlo en el mercado de Piura u otros mercados locales, o establecer convenios de abastecimiento con empresas agroindustriales. Dada la alta perecibilidad de



este producto y su hábito de consumo -limitado al ámbito regional-, las posibilidades de ingresar a mercados más distantes son muy limitadas.

En el cuadro 5 presentamos las opciones mencionadas, mostrando algunos rangos de ganancia posibles para la comercialización en los mercados de Piura o mediante la coordinación vertical con la agroindustria de exportación, frente a los precios pagados en chacra. En el mencionado cuadro, los precios y los rangos de ganancia indicados en la primera columna corresponden a los meses de mayor producción (abril-julio), y los de la segunda columna a los meses restantes, cuando la producción es muy reducida<sup>5</sup>.

Cuadro 5  
OPCIONES DE COMERCIALIZACIÓN DEL FRIJOL PALO VERDE, 1995  
(US\$/KG)

	Precios		Costo de transporte	Precio chacra equivalente	Rango de ganancia					
					Por kilogramo			Por hectárea		
Precio en chacra	0,04	0,27								
Mercado de Piura	0,10	0,66	0,017	0,08	0,64	0,04	0,38	309	3012	
Convenio exportador	0,15	0,15	-	0,15	0,15	0,11	-0,12	844	-933	

#### La venta en chacra

En la época de mayor producción (abril-julio), los precios pueden variar aproximadamente de US\$ 0,04 a US\$ 0,07 (el resto del año se alcanzan precios mucho más elevados, pero la producción es casi irrelevante).

#### El mercado local

Entre abril y julio, cuando ingresa producción local, los mayoristas pueden pagar entre US\$ 0,1 y US\$ 0,18. Esta fuerte fluctuación obedece a la variación en los volúmenes ofrecidos, pues se trata de un mercado bastante reducido.

El resto del año se abastecen de la producción de Chiclayo.

### La coordinación vertical

Las empresas agroindustriales que requieren abastecerse de manera permanente de frijol palo verde para sus actividades de exportación ofrecen alrededor de US\$ 0,15, precio que no varía a lo largo del año. Para acceder a este precio es necesario suscribirse a contratos; en caso contrario, la empresa sólo adquiere el producto cuando enfrenta problemas en el abastecimiento previsto.

Como se puede apreciar, los precios del frijol palo verde tienen una fluctuación mucho mayor que el de los frijoles secos. Su alta perecibilidad obliga a comercializarlos rápidamente (en el mismo día en que fueron cosechados o a primera hora del día siguiente si se cosecha por la tarde). Ello pone en una situación desfavorable al productor, puesto que se ve obligado a vender el producto al precio que logre obtener en ese corto período. Además de la alta perecibilidad, otro factor que influye en la variabilidad de los precios es el reducido tamaño del mercado local, en el que una mayor producción se refleja inmediatamente en una fuerte caída de los precios.

Ello sugiere la mayor conveniencia para el productor de establecer contratos con la agroindustria a un precio y volumen preestablecidos.

### Expectativas de los productores frente a la coordinación vertical

Para saber si los productores estaban interesados en establecer convenios con la agroindustria de exportación -y bajo qué condiciones-, incluimos en la encuesta, realizada a 25 productores de menestras, una sección dedicada a este tema.

Los 24 agricultores que contestaron esta sección indicaron algún requisito para participar de convenios con la agroindustria, lo que indica su interés por establecer algún tipo de contrato. Las condiciones, que se presentan en el cuadro 6, son muy variadas.

Cuadro 6  
REQUISITOS PARA PARTICIPAR DE CONVENIOS CON LA  
AGROINDUSTRIA

Requerimiento	T. baja	T. media		T. alta	Total
	Alto Piura	Bajo Piura	Chira	Alto Piura	
Crédito	3	10	1	4	18
Aspectos técnicos	3	10	1	3	17
Asistencia técnica	3	9	1	3	16
Buena semilla	0	1	0	0	1
Precios	0	4	0	5	9
Pactar buen precio	0	2	0	4	6
Pactar precio en soles	0	0	0	1	1
Precio a negociar	0	2	0	0	2
Casos	3	13	2	6	24

Fuente: Encuestas a productores de menestras, febrero de 1996.

El crédito es la condición que más se repite, y la segunda preocupación es la asistencia técnica. En cuanto a precios, los productores tienen distintos intereses. Seis de ellos indicaron que su participación dependería del precio ofrecido y que un indicio de conformidad era pactar el precio al inicio de la campaña, siempre y cuando éste sea atractivo para el agricultor. Dos estarían interesados en negociar el precio una vez finalizada la campaña. Hay el caso de un agricultor que pondría como única condición la fijación de un precio de venta al inicio de la campaña (en soles).

Es necesario resaltar que, en total, nueve productores se refirieron de alguna manera a los precios, pero los 15 restantes no lo mencionaron. Ello indica que para la mayoría de productores es más importante contar con crédito y asistencia técnica adecuada que tener la fijación de mejores precios como único medio de obtener mayores ingresos.

#### LA AGRO INDUSTRIA DE EXPORTACIÓN

Cuando el frijol Castilla se destina al mercado interno, no requiere de ningún tipo de procesamiento adicional al desgrane reali-

zados por los propios productores. Sin embargo, cuando se destina a la exportación debe ser seleccionado para cumplir con los estándares de calidad del comercio internacional.

El proceso consiste en descartar el producto picado, chupado, manchado o fuera del calibre especificado, y preparar el producto resultante para la exportación, fumigándolo, ensacándolo y etiquetándolo de acuerdo con las especificaciones del mercado de destino y las preferencias del cliente.

El proceso de selección se puede realizar de manera íntegramente manual o con distintos grados de mecanización.

En Piura existen dos plantas mecanizadas: una en Piura (Comercial Avy) y otra en Sullana (ARPER S.A.). Ambas empresas son también exportadoras. Además, existía un centro de acopio y procesamiento manual en el Alto Piura (fundación Hualtaco), que incursionó también en la exportación.

Sin embargo, y pese a que estas plantas tienen capacidad instalada ociosa, una parte importante de la producción se procesa en Chiclayo.

El frijol palo verde para el mercado interno es comercializado en vaina por los mayoristas y es desgranado y embolsado por los minoristas.

El frijol palo verde se exporta congelado y en conservas. En el primer caso, el desgrane y la selección son íntegramente manuales para cuidar la calidad del grano, y en el segundo caso el desgrane es mecanizado y la selección manual. Las plantas del principal exportador -Procesadora S.A.- se ubican en Lambayeque.

#### VINCULACIÓN DE LOS PRODUCTORES AL MERCADO

En el departamento de Piura se producen diversas variedades de menestras, aunque la mayoría de ellas tiene como destino principal el autoconsumo. Según los datos del último censo agropecuario, 64% de las unidades agropecuarias que produce menestras destinaría su producción al consumo dentro de la unidad fami-

liar. En un extremo estarían las arvejas, las habas y lentejas: en estos casos, más de 80% de los productores las destinaría principalmente al autoconsumo. En el otro extremo están las menestras exportables, como el frijol Castilla y el frijol palo verde, que más de 65% de los productores destina a la venta.

#### Frijol Castilla seco

En el caso del frijol Castilla seco podemos distinguir seis circuitos a través de los cuales se comercializa la mayor parte de la producción de la costa de Piura (ver gráfico 1).

Hacia el mercado externo:

1. Coordinación con las plantas procesadoras.
2. Integración vertical de la producción.
3. Mercado abierto a través de acopiadores.

En el mercado interno:

4. Descarte de exportación.
5. Mercado de Piura y otros mercados locales, sin intermediarios.
6. Mercado de Piura y otros mercados locales a través de intermediarios.

Además de los circuitos mencionados, una pequeña parte de la producción se destina al mercado de Lima. También se reportan casos de comerciantes ecuatorianos que adquieren la producción en chacra y que pagan en algunos casos precios mayores que los de otros intermediarios. El producto así obtenido sale del país de contrabando hacia el Ecuador, de donde se exportaría a Colombia.

Por otro lado, parte de la producción, aun de aquellos productores que cultivan esta menestra con la finalidad de comercializarla, es consumida dentro de la unidad familiar o vendida o intercambiada en un circuito restringido conformado por los familiares y vecinos de la localidad.

*1. Hacia el mercado externo en coordinación con las plantas procesadoras*

Actualmente están trabajando bajo esa modalidad empresas como Procesadora Machelo S.A. y Procesadora S.A., como veremos en detalle más adelante. Además, los agroexportadores ARPER S.A, Comercial Avy y Tramsa Agro S.A. están difundiendo, a través del Programa de Menestras de PROMPEX, que ofrece semilla certificada, asistencia técnica y la compra de la cosecha a los productores interesados.

*2. Al mercado externo, integración vertical*

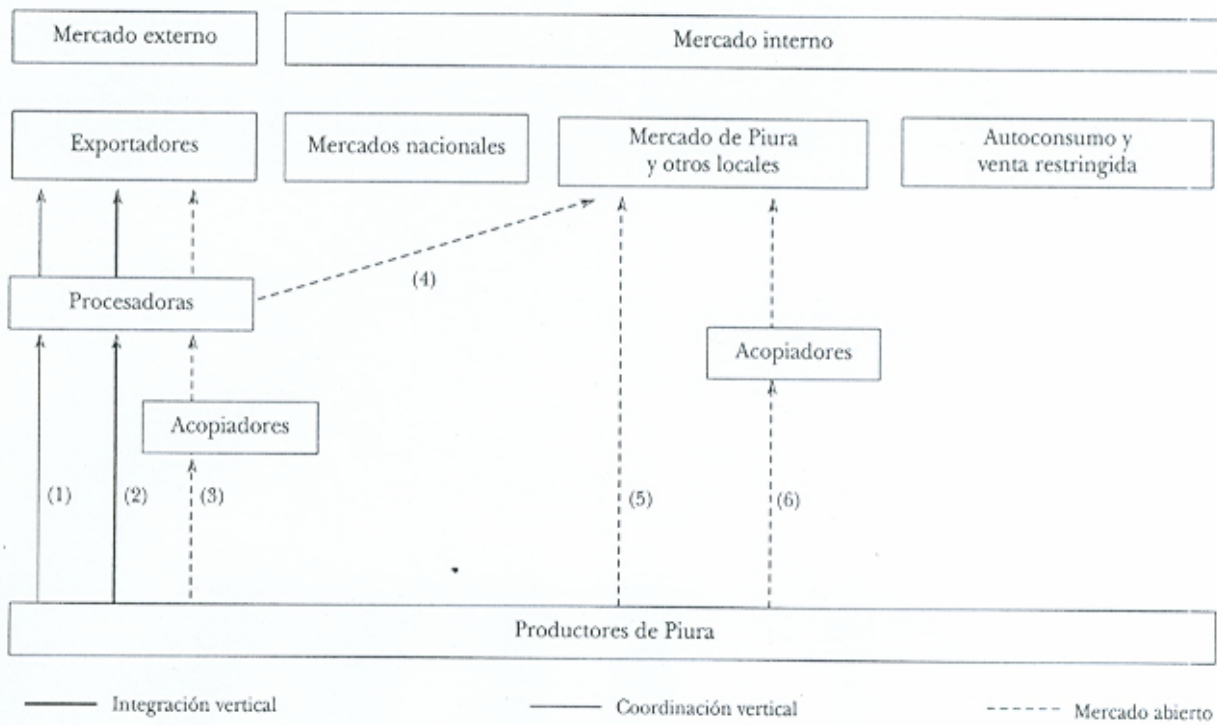
Con el objetivo de asegurarse volúmenes y precios estables para el abastecimiento de sus plantas procesadoras y cumplir puntualmente con sus compromisos con el exterior, otras empresas optan por participar directamente en la actividad agrícola.

Tal es el caso de la empresa Comercial Avy, que al no haber captado volúmenes significativos en el mercado abierto, y sin descartar la posibilidad de establecer convenios de abastecimiento con productores en el futuro, ha optado por arrendar tierras para conducir directamente la producción. Ésa es la principal modalidad que emplea actualmente para abastecer su planta y exportar. En este caso la vinculación de los agricultores con la agroindustria se da a través del arriendo de tierras y del mercado de trabajo.

*3. Al mercado externo a través de acopiadores*

En su mayoría, las plantas seleccionadoras de granos secos están ubicadas en el departamento de Lambayeque. Algunas de ellas -como Tramsa, Corporación de Mercadeo Agrícola, Agrotrade, etcétera- se abastecen mediante convenios con productores de Lambayeque, pero la producción que les llega de Piura viene principalmente a través de intermediarios.

Gráfico 1  
FRIJOL CASTILLA SECO



#### *4. Descarte de exportación hacia el mercado interno*

El mercado externo es muy exigente en cuanto a la calidad del producto. En el proceso de selección se descartan, además de las impurezas -que no tienen valor económico alguno-, los granos que no corresponden a la variedad y los que son demasiado pequeños, están manchados, picados o "chupados". Estos granos, que en un producto estándar alcanzan alrededor de 6% del producto ingresado en la planta, son adquiridos por los comerciantes, quienes los mezclan con un producto acopiado en chacra para su venta en el mercado interno (a granel).

#### *5. Al mercado de Piura y otros mercados locales, sin intermediarios*

Analizando los datos del último censo agropecuario podemos apreciar la importancia de la producción que se comercializa sin la presencia de acopiadores. De los productores que comercializan su producción principalmente como grano -es decir, excluyendo a aquellos que principalmente la autoconsumen o venden como semilla (35%)-, sólo 8% afirma venderla principalmente en la unidad agropecuaria; el 92% restante la comercializa en el mercado.

Las entrevistas con comerciantes de los distintos mercados confirman que en muchos casos son los propios productores quienes realizan las ventas, principalmente en las épocas de mayor producción (abril-mayo y setiembre-diciembre).

#### *6. Al mercado de Piura y otros mercados locales a través de intermediarios*

Como hemos mencionado, habría un 8% de productores que vende principalmente en chacra. Sin embargo, consideramos que los acopiadores que adquieren este producto lo destinan principalmente a la venta a las plantas seleccionadoras o a los exportadores, ya sea que trabajen para éstos o independientemente.



Por tanto, la producción que llega a los mercados locales a través de acopiadores sería menos importante, pues en las épocas de mayor producción el cultivo llega directamente de los productores, y en las de menor producción son comerciantes de fuera de Piura quienes tienen mayor importancia en el abastecimiento de los mercados.

#### Frijol palo verde

En el caso del frijol palo verde podemos distinguir cuatro circuitos a través de los cuales se comercializa la mayor parte de la producción de Piura (gráfico 2):

##### Mercado externo

1. Integración vertical de la producción.
2. Coordinación vertical con las plantas procesadoras.

##### Mercado interno

3. Al mercado de Piura y otros mercados locales, sin intermediarios.
4. Autoconsumo, venta e intercambio dentro de la zona de producción.

#### *1. Hacia el mercado externo, integración vertical de la producción*

La empresa Procesadora S.A. conduce directamente la producción de frijol palo verde en algunos terrenos ubicados en el Medio Piura, por medio de un *joint venture* con empresarios locales.

#### *2. Hacia el mercado externo en coordinación con las plantas procesadoras*

Desde hace varios años la empresa Procesadora S.A. emplea este mecanismo para abastecerse de frijol verde en Chiclayo. A partir

de 1996 ha concretado este sistema también en Piura. Más adelante presentamos los detalles de los convenios.

*3. Al mercado de Piura y otros mercados locales, sin intermediarios*

El Censo Agropecuario de 1994 señala que 65% de las unidades agropecuarias que siembra frijol palo verde destina el producto principalmente a la venta. De este porcentaje, la mitad se vende en el mercado y el resto en chacra.

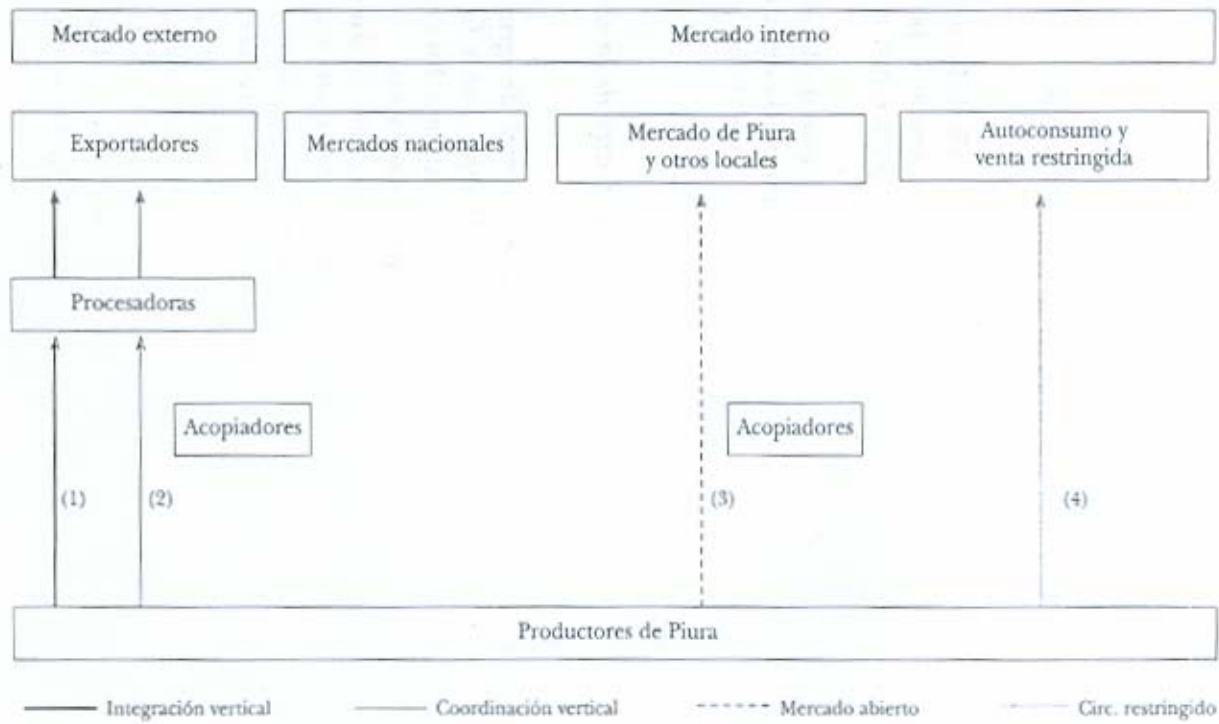
Los comerciantes de los mercados de abastos de distintas zonas de la costa de Piura confirman la importancia del abastecimiento de frijol palo verde directamente a través de los propios productores.

*4. Autoconsumo, venta e intercambio dentro de la zona de producción*

En Piura, el censo agropecuario registra un 36% de agricultores que cultivan el frijol palo verde principalmente con la finalidad de autoconsumirlo, aunque el censo no distingue los casos en que éste se cosecha en verde de los que se hace seco.

En general, la importancia del autoconsumo de frijol palo verde sería aun mayor que la sugerida por la estadística censal, puesto que al hectareaje allí registrado habría que añadir la siembra de esta planta en los bordas, canales y áreas marginales en general, muy difundida en todos los valles. En estos casos la producción, tanto en verde como en seco, se destina casi íntegramente al autoconsumo. Además del consumo dentro de la unidad familiar, parte del frijol palo verde que se cosecha en verde se intercambia o comercializa en un circuito restringido, limitado a los familiares y vecinos de la localidad.

Gráfico 2  
FRIJOL PALO VERDE



## LA ARTICULACIÓN CON LA AGRO INDUSTRIA DE EXPORTACIÓN

De las opciones de comercialización analizadas se desprende que, especialmente para los productores de frijol palo verde -pero también para los de frijol Castilla-, la coordinación con la agroindustria de exportación se presenta como una alternativa atractiva.

A continuación analizaremos las perspectivas de que este tipo de articulación se difunda, así como las condiciones bajo las cuales puede ser ventajosa para los pequeños productores. Para ello, más adelante presentaremos las motivaciones de los productores para establecer este tipo de convenios; a continuación veremos las motivaciones de los agroindustriales -así como sus propuestas-, y finalmente evaluaremos algunos casos de articulación ya concretados.

### Estrategias de la empresa para abastecerse de insumos

Las empresas agroindustriales pueden optar por adquirir sus insumos agrícolas en el mercado abierto o *spot* mediante contratos de coordinación vertical, o integrarse verticalmente.

Como hemos mencionado antes, en el caso del frijol Castilla las modalidades identificadas son la adquisición del producto en el mercado abierto, la integración vertical conduciendo la producción en terrenos propios o arrendados y la coordinación vertical estableciendo convenios de abastecimiento con productores agrícolas grandes, medianos o pequeños (en este último caso generalmente agrupados).

De las principales empresas que exportan menestras por la aduana de Paita entrevistadas para nuestro estudio, salvo una6 to-

6. Los funcionarios de la Corporación de Mercadeo Agrícola manifestaron no tener interés en abastecerse a través de convenios con pequeños productores, debido a que en una experiencia anterior los productores no les vendieron la producción ni les pagaron el préstamo recibido.

das tenían propuestas para establecer convenios con productores, aunque no todas habían llegado a concretarlos.

En el cuadro 7 esquematizamos las propuestas de convenio de las empresas entrevistadas. Más adelante presentamos algunos casos de convenios que se han establecido entre estas empresas y pequeños productores de Piura.

Cuadro 7  
PROPUESTAS DE CONVENIOS CON PRODUCTORES

Empresa	Producto	Precio	Asistencia técnica	Crédito
Agrotrade	Palo verde	Mínimo	Empresa	Empresa
Global	Castilla	Mínimo, a reajustarse si el precio FOB excede lo previsto	Empresa y ONG	n.e.
Procesadora S.A.	Palo verde	Fijado	Empresa y ONG	ONG
Procesadora S.A.	Castilla*	Refugio, a reajustarse con el precio de mercado	Empresa y ONG	ONG
Procesadora Machelo SA	Castilla	Igualar o superar la mejor oferta	Empresa	Empresa
Tramsa Agro S.A.	Varios	Precio de mercado	n.e.	n.e.
Tramsa Agro SA	Varios	Costo de producción más 50% de la ganancia de exportación	n.e.	n.e.
Comercial Avy	Frijol seco	Mínimo, a reajustarse a un porcentaje del precio FOB (72% aprox.)	ONG	ONG

\* Sólo para los agricultores que tienen convenio con la empresa para el abastecimiento de frijol palo verele y optan por asociar el cultivo con frijol Castilla.

Elaboración propia.

Las propuestas de convenio planteadas por las empresas tienen ciertas características comunes y algunas variaciones, según los casos. En todos ellos la empresa se compromete a adquirir toda la producción y exige también el compromiso de venta por parte de los productores. Las diferencias radican en la fijación de

los precios a pagar, en los compromisos adicionales de las partes y en los requisitos que deben reunir los agricultores para participar de los convenios.

En cuanto a los precios, algunas empresas proponen fijar un precio al inicio de la campaña que deberá ser respetado por ambas partes, independientemente del precio vigente en el mercado; en el otro extremo, otras ofrecen pagar el precio de mercado. Algunas indican referencias para establecer este precio, pero otras no lo hacen. Finalmente, ciertas empresas ofrecen pagar un precio mínimo establecido al inicio de la campaña para luego reajustarlo de acuerdo con algún criterio, generalmente relacionado con el precio FOB vigente.

En cuanto a los compromisos adicionales de la empresa, algunas ofrecen brindar asistencia técnica, proporcionar semillas y/o financiar parte de la producción.

En lo que atañe a los compromisos de los productores, algunas empresas exigen, además del compromiso de vender toda la producción<sup>7</sup>, cumplir con un cronograma de siembra y cosecha y recibir un producto de una determinada calidad. En los casos en que se brinda asistencia técnica, los productores también deben comprometerse a aplicar el paquete tecnológico indicado.

Además, las empresas ponen ciertos requisitos para trabajar con pequeños productores: en primer lugar, no trabajan con productores aislados, sino que éstos deben estar agrupados de tal manera que se concentre en una misma zona una superficie que justifique los costos de transporte, supervisión y asistencia técnica (en general no menos de cincuenta hectáreas).

Además, algunas empresas sólo trabajarían con pequeños productores si éstos estuvieran organizados por una ONG u otra

7. Con excepción de Procesadora S.A, que ofrece un precio de refugio del frijol Castillo para los productores que la abastecen de frijol palo verde Estos productores tienen la opción - pero no lo obligación- de venderles el frijol Castillo, pues se trata de una ventaja adicional proporcionada por la empresa a los agricultores o cambio de vender toda la producción de frijol palo verde, que es el producto de mayor interés para la empresa

entidad que se encargara de tratar directamente con los agricultores, brindar asistencia técnica, proporcionar crédito o complementar el financiamiento de la empresa, reduciendo los costos de transacción de la empresa y el riesgo de incumplimiento de los productores.

En el caso de las empresas que trabajan con frijol Castilla, el interés consiste en abastecerse del mayor volumen posible de producto exportable; algunas están interesadas, además, en fijar el precio de antemano. La calidad y la oportunidad no son aquí cruciales, por lo que los demás ofrecimientos de la empresa -como créditos o asistencia técnica- son una estrategia para incentivar a los agricultores a participar del convenio y cumplirlo.

En el caso del frijol palo verde, el objetivo de las empresas no es sólo abastecerse del producto, sino además disponer de él en una determinada oportunidad y cantidad. En este caso, la calidad es también muy importante, por lo que la provisión de semilla y asistencia técnica al crédito no sólo sirve para incentivar al productor sino también para asegurar calidad y volumen de producto.

La frecuencia de las relaciones de coordinación vertical apreciadas en el frijol palo verde es consistente con la literatura teórica que sugiere que productos específicos perecibles tenderán a este tipo de relación entre la agricultura y la agroindustria (Dirven 1995).

En el caso del frijol Castilla, se trata de un producto menos específico y menos perecible, con poca diversificación de precio por calidad, que debería transarse en el mercado. La frecuencia de las relaciones contractuales se explicaría por tratarse de un producto de exportación relativamente novedoso cuya tecnología para exportación es específica y aún no es dominada por la mayoría de los productores. A medida que ésta se vuelva estándar y se incremente el número de productores, se apreciará un aumento de las transacciones en el mercado.

### Casos de articulación con la agroindustria de exportación y otros compromisos de venta

De los 25 productores entrevistados en febrero de 1996, nueve habían hecho alguna vez un compromiso de venta de su producción con algún agente. Las modalidades fueron cuatro:

1. Un agricultor del Alto Piura que aplica baja tecnología estableció un contrato de palabra con un comerciante para venderle su producción. El precio se negoció al final de la campaña.

2. Un agricultor del valle del Chira, además de tener la compra asegurada por un comerciante, recibe crédito de éste para financiar la producción de frijol Castilla. El precio se negoció a la cosecha.

3. Seis agricultores del Alto Piura, al participar del programa de menestras del convenio ADEX-AID, recibieron crédito y asistencia técnica de la fundación Hualtaco y emplearon un paquete de tecnología alta para la producción de frijol Castilla, comprometiéndose a vender toda la producción al programa a un precio establecido al inicio de la campaña. El producto sería seleccionado y preparado en el centro de acopio instalado por el programa para luego ser exportado.

4. Un agricultor del Bajo Piura estableció un convenio con la empresa Procesadora Machelo, gracias a lo cual recibió asistencia técnica y crédito. El precio se negoció a la cosecha entre el agricultor y la empresa, que cumplió con igualar la mejor propuesta de precio recibida por el agricultor.

Este último caso en el Bajo Piura fue el único de coordinación vertical entre la agroindustria y la pequeña agricultura que encontramos entre los entrevistados en esa oportunidad, en febrero de 1996. Y es que en esa fecha este tipo de contratos, que puede resultar muy favorable para el agricultor, no estaba aún muy difundido. Para mediados de 1997, con la ampliación de la superficie destinada al cultivo de menestras, se han registrado nuevos contratos, como los establecidos con productores de distintas zonas con la empresa Procesadora S.A.



*El modelo de Procesadora S.A*

Como modelo de articulación entre la pequeña agricultura y la agroindustria, tiene particular interés el programa de agroexportación de frijol palo verde de Procesadora S.A., empresa dedicada principalmente a la exportación de frijol palo verde congelado y en conservas para la firma Goya. Las plantas de procesamiento de esta empresa se encuentran ubicadas en el departamento de Lambayeque, donde en 1992 se inició la tarea de promover la siembra de frijol palo verde para posteriormente interesarse en promoverlo también en el departamento de Piura.

Para la campaña 1996/97, Procesadora S.A., además de alrededor de 1000 hectáreas en Chiclayo, había logrado concertar la instalación de 270 hectáreas en el departamento de Piura. De éstas, 220 fueron a través de convenios con pequeños productores de Catacaos, Sechura y La Matanza, y 50 con medianos productores de San Lorenzo y Chulucanas.

El éxito que está alcanzando el programa de esta empresa en términos de hectareaje, los resultados positivos que muestra con algunos de los grupos y la satisfacción manifestada por los agricultores en las primeras indagaciones, hacen que este caso sirva para analizar las condiciones de éxito de los convenios entre la agroindustria y la pequeña agricultura.

Ya en setiembre de 1995 la empresa estaba interesada en establecer convenios con pequeños productores de Piura y, conociendo sus limitaciones para contratar directamente con éstos, esperaba contactar con una ONG local que interviniera en el convenio. Finalmente, para la campaña 96/97 tienen vigentes tres convenios en los que participan pequeños productores de Piura: uno con la comunidad campesina San Martín de Sechura, otro con la Asociación de Agricultores de La Matanza y un tercero con un promotor particular.

Con estas entidades la empresa firmó un contrato estipulando los compromisos de cada parte, sin hacer convenios directamente con los pequeños productores individuales. Las entidades mencionadas se encargan de la selección de los productores que

participarán en el programa, de la cobranza de los préstamos y del acopio de la producción.

Los compromisos de las partes son los siguientes:

a. La empresa se compromete a:

- Adquirir toda la producción de frijol palo verde a un precio de S/. 0,3 por kilogramo en vaina. El precio es el indicado por la empresa al inicio de la campaña, sin variación.
- Adquirir la producción de frijol Castilla seco de los productores que lo hayan sembrado asociado o complementario a su cultivo de frijol palo verde. Al inicio de la campaña se establece un precio mínimo (S/. 1,10 para 1996/97), que se puede reajustar al final de la campaña. Los agricultores no están obligados a vender este producto a la empresa.
- Proporcionar semilla mejorada, tanto de frijol palo verde como de frijol Castilla (a US\$ 1 por kilogramo de semilla variedad Sipán para el frijol palo verde y a US\$ 1,4 por kilogramo de La Molina vaina verde para el frijol Castilla). La semilla se paga a la primera cosecha del frijol palo verde y a la cosecha del frijol Castilla, respectivamente, sin intereses.
- Asesorar técnicamente a los productores que lo deseen a través de un ingeniero agrónomo. La aceptación de esta asesoría es voluntaria y se paga a la cosecha (S/. 55 por hectárea). Por medio de ella los agricultores son capacitados en el paquete tecnológico a emplear y asistidos a lo largo del desarrollo del cultivo, especialmente si experimentan problemas de plagas o enfermedades. La capacitación inicial es muy necesaria, pues si bien la mayor parte de los agricultores siembra marginalmente para el consumo familiar, desconoce el manejo técnico comercial.

b. Por su parte, los agricultores se comprometen a:

- Vender toda la producción de frijol palo verde al precio establecido de antemano (la venta de frijol Castilla es voluntaria).

- Pagar los préstamos para semilla y la asistencia técnica, que se descuentan de la liquidación del producto entregado.

La empresa está satisfecha con el avance del programa en las zonas de Sechura y La Matanza, donde las entidades con las cuales se establecieron convenios fueron las organizaciones de productores (comunidad campesina y asociación de productores respectivamente).

Por otro lado, han tenido problemas de cumplimiento con los agricultores de Catacaos, que fueron agrupados por un promotor particular. Éste se presentó a la empresa como conocedor de los productores de la zona, pero finalmente no tuvo la capacidad de organizarlos e incentivarlos adecuadamente para cumplir con el convenio. Por ello, la empresa está retornando el trato directo con los productores hasta identificar una institución idónea.

Por su parte, las primeras indagaciones sugieren que los agricultores están satisfechos con los resultados, aunque preferirían recibir también financiamiento en efectivo para las partidas de mano de obra. Ello les permitiría atender sus necesidades familiares.

Para lograr concretar estos convenios fue importante la participación de instituciones como el Ministerio de Agricultura y Radio Cutivalú, que contribuyeron a difundir la propuesta de la empresa, a identificar grupos de productores interesados y a motivarlos a participar. Actualmente, también el programa de menestras de PROMPEX difunde las propuestas de esta y otras empresas entre los productores al realizar sus jornadas de difusión de las ventajas y capacitación en el manejo de los cultivos de menestras. Balance y perspectivas de la articulación

Actualmente se está despertando el interés de los pequeños productores por diversificar la tradicional cartera de cultivos<sup>8</sup>, y algu-

8. En la costa de Piura los cultivos más difundidos son el algodón y el arroz. Este último cultivo es la primera opción de siembra para un amplio grupo de agricultores, pero en la mayoría de las zonas se pone límites o los superficies que se pueden sembrar. Por otra parte, el algodón experimentó un precio excepcionalmente bajo en la última cam-

nos están eligiendo para ello las menestras. Además, existe la inquietud por articularse con la agroindustria de exportación mediante la firma de convenios de venta que incluyan condiciones favorables de crédito y asistencia técnica, y que garanticen un mercado para el producto y un margen de ganancia para el agricultor.

A pesar de existir este mutuo interés en la articulación, la cobertura alcanzada por la agricultura de contrato aún no es suficiente para satisfacer las expectativas que tienen los exportadores sobre esta forma de abastecimiento.

Ello se debería principalmente a la inadecuación de las propuestas de las empresas a los requerimientos de los agricultores, en particular en lo referente al financiamiento, que la mayoría de las empresas no ofrece o que considera responsabilidad de una tercera entidad que participe del convenio, como una ONG.

De los casos analizados se puede apreciar que, cuando la articulación ha llegado a concretarse, ha incluido siempre crédito, además de la posibilidad de recibir asistencia técnica. Dadas las dificultades de la mayoría de los productores por solucionar el problema del financiamiento de la producción, es poco probable que sin este componente llegue a concretarse alguna articulación.

En vista de que la mayoría de las empresas evita tratar directamente con pequeños agricultores por los elevados costos de transacción que ello implica, la presencia de entidades de enlace entre empresas y agricultores es necesaria para que los convenios puedan implementarse. Por otro lado, dependiendo del tipo de entidad que se elija, ésta, además de organizar a los productores, transmitir la asistencia técnica y realizar los cobros y acopio del producto para la empresa, podría contribuir a velar por los intereses de los agricultores participantes. Es factible que entidades como ONG u organizaciones de agricultores, como las comunidades campesinas o asociaciones, puedan cumplir esta función.

pañó (95/96), y una drástica reducción de la superficie aviada por el programa PIMA en la campaña 96/97. Entre otras razones, estas circunstancias han llevado a que algunos productores que no se planteaban el tema de la introducción de nuevos cultivos lo estén haciendo

Con los elementos señalados se puede esperar que los convenios que otorguen financiamiento de la empresa y/o la banca privada -canalizados a los productores a través de una ONG o de sus propias organizaciones- tengan éxito en satisfacer las expectativas de las partes, y que incluyan además asesoría técnica, precios y condiciones de pago concertados por éstas.

Si bien en el caso de las menestras aún es muy pronto para medir la incidencia de la coordinación vertical con la agroindustria de exportación en el incremento y estabilidad de los ingresos de los pequeños productores agrícolas, se espera que la mayor articulación de la pequeña agricultura con la agroindustria de exportación beneficie a un amplio sector de productores mediante la ampliación de la cobertura de convenios con las características descritas, reduciendo la incertidumbre de sus ingresos y su participación en acuerdos desfavorables de financiamiento con agentes informales que afectan seriamente sus ingresos.

Esta expectativa se basa en los resultados positivos para la pequeña agricultura señalados en la literatura empírica sobre casos de coordinación vertical con la agroindustria. Podemos citar el balance de CEPAL sobre las relaciones contractuales entre las empresas agroindustriales y exportadoras con la pequeña y mediana producción agrícola en seis países de América Latina y el Caribe (Chile, Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Paraguay y República Dominicana), que señala:

"... en términos generales (puede afirmarse que) los pequeños y medianos agricultores que operan bajo contrato con las empresas agroindustriales y agroexportadoras han modernizado sus labores productivas y de postcosecha, aumentando el rendimiento y elevando la calidad de sus productos conforme a las exigencias de los mercados externos" (Ladrix 1995).

## BIBLIOGRAFÍA

## COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

- 1991 *Cadenas agroexportadoras en Chile, transformación productiva e integración social*. Santiago de Chile: CEPAL.
- 1995 *Las relaciones agroindustriales y la transformación de la agricultura*. Santiago de Chile: CEPAL.

## DIRVEN, Martine

- 1995 "Agroindustria y pequeña agricultura: Síntesis comparativa de distintas experiencias". Seminario Nacional sobre Agroindustria y Pequeña Agricultura. Lima, 28 al 29 de setiembre de 1995.

## FIGUEROA, Adolfo

- 1995 "Pequeña agricultura y agroindustria en el Perú". Seminario Nacional sobre Agroindustria y Pequeña Agricultura. Lima, 28 al 29 de setiembre de 1995.

## FORT, Angélica

- 1997 *Menestras y pequeña producción en la costa de Piura*. Piura: CIPCA.

## LADRIX, Carlos

- 1995 "La articulación de los pequeños y medianos agricultores con el mercado en seis países de América Latina y el Caribe", en *Las relaciones agroindustriales y la transformación de la agricultura*. Santiago de Chile: CEPAL.

## PINEDA, Ricardo

- 1996 "Situación de la agricultura ecológica en la Región Grau". V Encuentro de Agricultura Ecológica. Piura.

## SCHEJTMAN, Alejandro

- 1994 "Agro industria y transformación productiva de la pequeña agricultura", en *Revista de la CEPAL* N° 53.
- 1995 "Agro industria y pequeña agricultura: Alcances conceptuales para una política de estímulo a su articulación". Seminario Nacional sobre Agroindustria y Pequeña Agricultura. Lima, 28 al 29 de setiembre de 1995.

## LA VENTA DE ARROZ "EN HIERBA": UNA MODALIDAD DE CRÉDITO INFORMAL

*Federico Ugaz, Hugo San Miguel<sup>1</sup>*

Como parte del proceso de liberalización económica, el desarrollo de los mercados rurales es de gran importancia para la viabilidad de la pequeña producción agraria y su incorporación a la modernidad. En este contexto, la venta a futuro de productos agrícolas se asocia generalmente al desarrollo de estos mercados y, por lo tanto, a la modernidad. Por el contrario, el crédito informal es considerado como una expresión de la persistencia de formas tradicionales de relación entre los agentes económicos en el campo.

En mercados poco desarrollados, como el de crédito, su eslabonamiento con el mercado de productos resulta ser la norma. Este es el caso de la denominada venta de arroz "en hierba" (o "en verde"), practicada en el valle del Alto Piura: si bien es formalmente una venta a futuro, en la práctica opera como una modalidad de crédito informal.

El presente trabajo se propone analizar las características de esta forma de crédito, que es uno de los tipos de eslabonamien-

1. Agradecemos los interesantes comentarios de Víctor Ágreda, Javier Escobal, Steve Boucher y Juan Cajavilca a una primera versión de esta ponencia. Asimismo, nuestro agradecimiento al Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA) por las facilidades brindadas para la realización del trabajo de campo.

to entre los mercados de crédito y productos que se habría retornado a partir de la liquidación del Banco Agrario del Perú (BAP, en adelante sólo BA). El estudio pretende, asimismo, explorar el impacto que en términos de rentabilidad tiene para los pequeños productores agrarios del valle del Alto Piura.

En principio, hay que diferenciar la venta de arroz "en hierba" de la venta de arroz en grano, que es la que se realiza a la cosecha. Cada una de estas dos modalidades de venta da lugar a diferentes tipos de precios, y es esta diferencia, precisamente, la que permite estimar el costo financiero de las ventas de arroz "en hierba". Al respecto, hay que subrayar que la diferencia de estos precios obedece únicamente al momento de la venta, pues en ambos casos el productor entrega el arroz ya cosechado al comprador (bajo la forma de arroz en cáscara).

En este sentido, partimos de las siguientes hipótesis de trabajo:

a. El volumen de venta de arroz "en hierba" de los pequeños productores agrarios depende principalmente de su grado de acceso a fuentes formales de crédito, aunque también de su grado de acceso a otras fuentes de liquidez. Así, a mayor acceso a financiamiento formal, menor volumen de venta de arroz "en hierba"; esto demostraría que la venta de arroz "en hierba" efectivamente funciona en esencia como una modalidad de crédito informal a la que el productor acude por ausencia y/o insuficiencia de crédito formal.

b. La venta de arroz "en hierba" es una modalidad de crédito informal que tiene un costo sumamente elevado respecto del costo del crédito formal, en razón del elevado diferencial existente entre el precio del arroz "en hierba" y el precio del arroz en grano.

c. A mayor porcentaje de venta de arroz "en hierba" respecto del volumen total de producción, menor rentabilidad para el productor, debido también al elevado diferencial de precios entre el arroz "en hierba" y el arroz en grano. Es el costo de oportunidad que tiene para el productor el verse obligado a recurrir a esta modalidad de crédito informal, dejando de ganar conforme a los precios que le ofrece el mercado de arroz en grano.



Por otro lado, hay que señalar que la venta de arroz "en hierba" es una práctica relativamente extendida en diversos valles de la costa<sup>2</sup>. En lo que respecta a los valles piuranos, se trata de un fenómeno bastante extendido en el del Alto Piura<sup>3</sup>. En los demás valles de la costa piurana su presencia es más limitada<sup>4</sup> pues lo que predomina en ellos es el crédito eslabonado informal propiamente dicho, que no constituye, en términos formales, una venta a futuro.

El centro de este trabajo son los distritos de Morropón y Buenos Aires, ubicados en el valle del Alto Piura (cuencas de La Gallega y Corral del Medio respectivamente). La información se basa en entrevistas realizadas con los productores respecto a la venta de arroz y al financiamiento obtenido, tomando como referencia principal la campaña agrícola 1994-95.

En términos metodológicos, esta ponencia se sustenta en el análisis de dos submuestras de pequeños productores. Una primera que comprende a pequeños productores que acceden a crédito formal a través del Programa de Crédito CIPCA

2. Así, los productores arroceros de Ferreñafe reciben crédito de acopiadores bajo esta modalidad, en contratos en los que se fijan precios y cantidades (véase Escobal y Ágreda 1994). En Chincha, las desmotadoras de algodón también realizan compras a futuro, fijando precios y cantidades con los agricultores (ver Ágreda 1997). En Chancay-Huaral, al inicio de la campaña 1993-94, los socios de dos cooperativas lograron fijar acuerdos de venta a futuro del algodón sembrado con una empresa textil y otra de oleaginosas. Los precios fijados eran bastante bajos, pero los productores contaron con financiamiento oportuno para la campaña.

3. En el Alto Piura, la venta de arroz "en hierba" se ha extendido a zonas alejadas de los mercados, como Bigote. En este valle, la modalidad de venta "en hierba" se presenta también para el caso del maíz, mas no para el algodón. Así, en Serrán (Salitral), otra zona alejada, la venta del maíz "en verde" se realiza al menos desde la campaña 1992-93, y se fijan precios muy por debajo de los que se registran al momento de la cosecha.

4. Existen algunos casos de venta a futuro, como las realizadas por productores algodoneros del Bajo Chira a un conocido acopiador de Sullana en la campaña 1990-91; en ellas se fija el precio muy por debajo del que rige a la cosecha, así como las ventas de arroz realizadas por productores del Bajo Piura en la campaña 1993-94; San Miguel y Castillo 1994). En tiempos más recientes, esta misma modalidad ha sido observada en Somate (Alto Chira).

(FODESA)-Banco Wiese<sup>5</sup>, y una segunda que, por el contrario, comprende a pequeños productores que no acceden a crédito formal o que, en todo caso, acceden a fuentes formales de crédito, pero de manera muy poco significativa.

El trabajo compara el comportamiento de los productores de estas submuestras, tanto entre ambas como al interior de ellas. A partir de esta comparación, finalmente, extraemos una serie de conclusiones, algunas de las cuales son sólo preliminares, ya que en realidad tienen el carácter de hipótesis para posteriores trabajos.

La ponencia se inicia con una breve presentación de las características del crédito agrario en el contexto del ajuste estructural. Prosigue con una sección sobre la importancia del arroz en la zona de estudio, y en la que se mencionan las razones de su elección por los pequeños productores y los momentos críticos en términos de liquidez que se presentan durante su cultivo. Luego se presenta el carácter dual de la venta de arroz "en hierba": como una venta a futuro y como una modalidad de crédito informal, incluyendo una estimación del costo financiero de estas ventas, entendido como un costo de oportunidad. La siguiente sección analiza el efecto de la venta de arroz "en hierba" sobre la rentabilidad de los pequeños productores de las dos submuestras consideradas, y a continuación se analiza el comportamiento de estos productores respecto a este tipo de ventas, señalando las estrategias ejecutadas por algunos de ellos para reducir el volumen de éstas. El trabajo finaliza con las conclusiones y algunas propuestas para reducir la venta de arroz "en hierba".

5. Programa que, a través de un convenio de cooperación financiera entre el CIPCA y el Banco Wiese, está en ejecución desde la campaña 1992-93. Para una presentación de sus características básicas, véase Acosta y San Miguel (1994!); una versión actualizada de su evolución en Acosta y San Miguel (1996). En adelante se le mencionará simplemente como Programa FODESA.

## EL CRÉDITO AGRARIO A PARTIR DEL AJUSTE ESTRUCTURAL

Con la puesta en vigencia del modelo neoliberal, la banca de fomento fue desactivada. Así, el BA fue abruptamente liquidado a mediados de 1991, de manera tal que el agro del país quedó virtualmente sin crédito formal, ya que desde el inicio de la aplicación del proceso de reforma agraria (1969) éste estaba monopolizado precisamente por el BA.

Al decidir su desactivación, el Gobierno de Fujimori apostó por el rápido establecimiento de un nuevo sistema de financiamiento con base en la siguiente distribución de funciones: a) la banca comercial para financiar básicamente a los medianos productores y también a pequeños productores de costa; b) las cajas rurales para financiar sobre todo a los pequeños productores de costa; y, c) los fondos rotatorios para financiar a los pequeños productores de sierra.

En los hechos, sin embargo, dicho sistema no logró consolidarse<sup>6</sup>. Esto obligó al Gobierno a disponer, a fines de 1991, que los FONDEAGRO, creados años atrás como fondos de desarrollo dirigidos hacia la sierra, tomaran a su cargo, de emergencia, la responsabilidad de otorgar préstamos de sostenimiento a la pequeña producción de costa, pero a partir del uso de recursos financieros muy reducidos respecto a los que manejaba el ex BAP, situación que se verificó hasta su desactivación a fines de 1995<sup>7</sup>.

Liquidados los *FONDEAGRO*, las cajas rurales distan mucho de haberse constituido en una alternativa real de financiamiento; y lo que es peor, dado su carácter localista, sus posibilidades de despegue son bastante limitadas. No obstante, han aparecido otras fuentes de financiamiento para el agro, como las

6. Una crítica temprana a las propuestas del Gobierno, en particular a las cajas rurales y los fondos rotatorios, se encuentra en Alvarado (1993). Por otra parte, Valdivia (1995) discute algunos criterios para un adecuado funcionamiento de las cajas rurales, lo cual está aún lejos de ocurrir.

7. La situación del financiamiento del FONDEAGRO en la Región Grau se encuentra en San Miguel y Castillo (1994).

Cajas Municipales de Ahorro y Crédito; asimismo, algunos bancos están empezando a mostrar una predisposición favorable al financiamiento de la pequeña producción; sin embargo, en ambos casos los recursos financieros movilizados son todavía de pequeña escalas.

En este contexto, el crédito informal, que en la época en que funcionaba el BA había tenido (por lo menos en los valles de costa) una presencia solo marginal<sup>9</sup>, desde 1991 empezó a crecer y consolidarse a través de diversas modalidades para suplir el vacío ocasionado por la escasez de recursos provenientes de fuentes formales<sup>10</sup>. La venta de arroz "en hierba" constituye justamente una de estas modalidades de crédito informal.

#### EL ARROZ: NECESIDADES DE LIQUIDEZ Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO

##### La opción por la siembra de arroz frente a otros cultivos

En las últimas décadas el arroz se ha constituido, al lado del algodón, en uno de los principales productos de la cédula de cultivos de los valles de la costa de Piura. En el caso concreto de las cuencas de La Gallega y Corral del Medio del valle del Alto Piura, el arroz se ha convertido, en los últimos años, en el cultivo principal (cuadro 1).

8. Barrantes y Trivelli (1994) muestran que la titulación de tierras no ha logrado facilitar el acceso de los pequeños productores al crédito bancario. Un análisis desde el punto de vista de las instituciones dedicadas al financiamiento rural se encuentra en Alvarado y Ugaz (1998).

9. Según Figallo y Amézaga (1988), los parceleros que utilizaron crédito de habilitadores y familiares (informal) durante la campaña 1985-86 fueron el 5,9% en Chíncha, el 5,6% en Huaral y el 2% en el Santa. Alvarado (1991a) muestra que en la campaña 1989-90 el 10,4% de los parceleros de Chíncha recurrió al crédito proveniente de fuentes informales.

10. De acuerdo con Alvarado (1996), durante los años 1992 y 1993 el 78% de los pequeños productores de Huaral realizó transacciones de crédito como demandante, con un promedio de tres contratos por agricultor. El 88,4% de esos contratos fueron informales. A partir de una pequeña muestra, Figueroa (1996) señala que en el valle de Ica 50% de los productores recurrió al crédito informal.

**Cuadro 1**  
**SUPERFICIE INSTALADA DE ARROZ POR CAMPAÑA AGRÍCOLA**  
 (Cuencas La Gallega y Corral del Medio)

Campaña agrícola	Comisión de Regantes La Gallega		Comisión de Regantes El Ingenio*	
	Ha	%	Ha	%
1993 - 94	2142	100,0	186	100,0
Arroz	994	46,4	7870	46,6
Otros cultivos	1184	53,6	997	53,4
1993 - 95	2241	100,0	n.d.	n.d.
Arroz	1057	47,2	n.d.	n.d.
Otros cultivos	1184	52,8	n.d.	n.d.
1993 - 96	2110	100,0	1806	100,0
Arroz	798	37,8	250	13,8
Otros cultivos	1312	62,2	1556	86,2

\* Corresponde a la cuenca de Corral del Medio.

n.d.: no disponible.

Fuente: Comisiones de Regantes de La Gallega y El Ingenio. Elaboración propia.

Al no haber riego regulado en el Alto Piura, la definición de la cédula de cultivos en las cuencas de La Gallega y Corral del Medio está supeditada a la presencia o no de lluvias. Si el año es lluvioso, los productores se inclinan a sembrar arroz en gran medida, porque éste tiene menor período vegetativo que el algodón y, por lo mismo, está libre de la necesidad de hacer uso de agua de pozo (lo que sí requiere el algodón, por más lluvioso que sea el año). Pero si, por el contrario, el año es seco, entonces los productores dejan de lado el arroz (salvo los que puedan aprovechar los mínimos cursos de agua que registren los ríos La Gallega y Corral del Medio), en razón de que este cereal requiere del recurso hídrico en volúmenes elevados, de manera que si los tuvieran que satisfacer con agua de pozo elevarían de manera significativa sus costos de producción.

No obstante, la preferencia de los productores por la siembra de arroz también se sustenta en criterios de tipo económico. En este sentido, los productores prefieren arroz en lugar de al

godón por las siguientes consideraciones: a) porque si bien los costos de producción del arroz son similares a los del algodón<sup>11</sup>, el manejo del arroz requiere menos egresos, ya que este cultivo es menos proclive a las plagas y demanda menos mano de obra contratada que el algodón; b) porque en el caso del arroz se puede destinar una parte de la cosecha al autoconsumo, cosa que no es posible cuando se trata del algodón; y, c) porque con el arroz el productor puede lograr mejores precios que con el algodón, ya que bajo la forma de arroz cáscara puede, en principio, guardar parte de su cosecha indefinidamente hasta que mejoren los precios en el mercado, cosa que no es posible en el caso del algodón<sup>12</sup>.

Por otro lado, hay una mayor disponibilidad de crédito informal para el arroz, y ésta es otra razón que sustenta la preferencia por este cultivo. Esta mayor disponibilidad está relacionada con las características del mercado de comercialización del arroz<sup>13</sup>, mercado que aparece como más competitivo que el del algodón, al menos en Piura. En efecto, al existir un mayor número de compradores, y por el hecho de que ninguno de ellos logra tener una posición dominante en el mercado, la competencia entre ellos se traduce, entre otros aspectos, en términos de la oferta de crédito informall<sup>4</sup>. Y si bien el crédito informal, salvo excepciones, no permite cubrir los costos de producción, en el caso del arroz es-

11. El costo de producción del arroz es de US\$ 1100 por ha, mientras que el del algodón es de US\$ 1200 por ha.

12. Además, en el valle del Alto Piura, por razones fisiológicas derivadas de la altitud de este valle sobre el nivel del mar, el algodón es de menor calidad y de bajos rendimientos en fibra.

13. Para una visión global de la liberalización y privatización del mercado de arroz, véase Cannock (1994). Un enfoque regional del sistema de comercialización del arroz, centrado en el caso de Lambayeque, se encuentra en Escobal y Ágreda (1994).

14. Esto no evita que, frente a cada productor tomado individualmente, los compradores de arroz "en hierba" gocen de un cierto poder monopsonico, debido a que cada productor se relaciona, por lo general, con un solo comprador. Por cierto, los compradores hacen prevalecer este poder monopsonico al momento de realizar sus transacciones "en hierba".

to no es tan grave (como sí ocurre con el algodón), ya que el productor puede invertir por debajo del presupuesto establecido y, aun así, lograr una cierta rentabilidad.

#### Fuentes formales y semiformales de financiamiento

Los pequeños productores de Morropón y Buenos Aires cuentan con un limitado acceso a fuentes de financiamiento formal. Entre dichas fuentes de crédito destaca, en primer lugar, el Programa FODESA, que financia a pequeños productores con fondos provenientes del Banco Wiesel<sup>15</sup>, y cuyo financiamiento es integral, en el sentido de que el monto del crédito está en función del costo de producción y cubre 70% de los presupuestos<sup>16</sup>. Sin embargo, su cobertura de clientes, aunque medianamente significativa, es aún limitada entre los pequeños productores<sup>17</sup>.

Existen otras dos fuentes de crédito formal que operan en esta zona. Una de ellas es la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura, cuyos créditos llegan a contados productores. Debe precisarse que estos créditos no son integrales. La otra es el FONDEAGRO, que en la campaña 1994-95 sólo financió la labor de abonamiento

15. En la campaña 1994-95 el Programa FODESA otorgó créditos por US\$ 200 mil en el Alto Piura, de un total de US\$ 773 mil, mientras que en la campaña 1995-96 colocó US\$ 304 mil en este valle sobre un total de US\$ 1442 mil (Acosta y San Miguel 1996). A partir de la campaña 1996-97, el Programa financia también con fondos del Banco de Crédito.

16. Este porcentaje estuvo vigente hasta la campaña 1994-95. A partir de la campaña 1995-96, el Programa FODESA financia hasta 80% de los presupuestos.

17. Durante la campaña 1994-95 este Programa otorgó crédito a 86 productores del Alto Piura que conformaban cinco grupos, financiando 296 ha destinadas sólo a arroz. Para la campaña 1995-96 alcanzó a 116 productores reunidos en siete grupos, que representan 364 ha (Acosta y San Miguel 1996). A partir del cuadro 1, Y considerando sólo los cuatro grupos de la cuenca de La Gallega (Morropón), se estima que el FODESA tuvo en la primera campaña una cobertura de 22,7% del área arrocera y de 10,7% del área sembrada total, mientras que en la segunda campaña abarcó 34,7% del área sembrada de arroz en ambas cuencas y 9,3% del área sembrada bajo riego.

(en úrea). En términos financieros, la gestión del FONDEAGRO es un desastre, como lo muestran las altas tasas de morosidad que exhibe<sup>18</sup>. El FONDEAGRO sólo operó hasta fines de 1995.

En cuanto a fuentes de crédito semiformal, la zona sólo cuenta con los créditos del convenio Cáritas-Parroquia de Morropón, que financia básicamente maíz, bajo las siguientes condiciones: a) los créditos son sólo para pequeños productores, a los que se les financia como máximo 1 ha; b) el desembolso y la devolución de las partidas para semilla certificada y para pesticidas se realizan en efectivo y, al parecer, se entregan sin intereses; mientras que para fertilizantes se entrega en úrea, a razón de 6 bolsas/ha, debiendo devolver el productor 7 bolsas/ha; y, c) el convenio otorga asistencia técnica puntual (sólo tres visitas) sin costo alguno. Evidentemente, estos créditos tampoco son integrales.

#### Momentos críticos en el cultivo de arroz, necesidades de liquidez y evolución del precio

Una vez que el productor ha optado por la siembra de arroz se ve obligado a afrontar diversos momentos en los que necesariamente debe tener liquidez. El cultivo del arroz tiene un período vegetativo de alrededor de 160 días, contados a partir de la instalación del almácigo hasta el término de la cosecha. Son momentos importantes: a) la instalación del almácigo; b) el trasplante, que se realiza aproximadamente a los 30 días de instalado el almácigo; c) el primer deshierbo, que se lleva a cabo hacia los 45 días de instalado el almácigo; d) el segundo deshierbo, denominado "repique", que se ejecuta alrededor de los 75 días de instalado el almácigo; y, e) el tercer deshierbo, denominado "recorrido".

18. En campañas anteriores el FONDEAGRO financiaba semillas, fertilizantes y pesticidas. Así, en la campaña 1992-93 colocó US\$ 526 mil en el Alto Piura, de los cuales el 86,5% fue para la campaña grande; y en la campaña 1993-94 colocó -hasta mayo de 1994- US\$ 167 mil. la tasa de morosidad por los créditos de la campaña 1992.93 colocados en el valle era -hasta mayo de 1994- de 50,5% para los de campaña grande y de 82,6% para los de campaña chica (San Miguel y Castillo 1994).



Estas labores, en especial el transplante y los dos primeros deshierbos, son intensivas en mano de obra, la cual por esto mismo proviene en su mayor parte de fuera de la unidad familiar<sup>19</sup>.

El trabajo de estos jornaleros contratados debe ser pagado al contado. Es justamente esta necesidad de liquidez la que empuja a los productores a recurrir a la venta de arroz "en hierba".

Respecto a la evolución de los precios de arroz "en hierba", tenemos que<sup>20</sup>:

a. En la campaña 1994-95, los precios para el inicio de campaña (preparación de terreno e instalación de almácigo) fluctuaron entre 35, 40 y 50 soles/ carga<sup>21</sup>; para el transplante y el primer deshierbo, entre 40, 45 y 50 soles; y para el segundo deshierbo estuvo en 50 soles, pero a veces llegó hasta los 60 soles<sup>22</sup>.

b. En la campaña 1995-96, el precio para el inicio de campaña *fue* de 60 soles/ carga; para el primer deshierbo, 80 soles; y para el segundo, 100 soles.

c. En la campaña 1996-97, los precios para el inicio de campaña fluctuaron entre 50 y 60 soles/carga; para el transplante y el primer deshierbo, entre 60 y 70 soles; y para el segundo deshierbo, entre 70 y 80 soles<sup>23</sup>.

19. Es distinto el caso del tercer deshierbo, el cual requiere de poca mano de obra y, por lo mismo, se cubre normalmente con los miembros de la misma familia del productor.

20. En la campaña 1993-94, en un valle donde hay mayor competencia como el Bajo Piura, en diciembre de 1993 el precio del arroz "en hierba" estaba a 15 soles/saco, pero para enero de 1994 el precio "en hierba" bajó, pues *ya* se preveía que por sobreproducción el precio de arroz cáscara tendería a caer (San Miguel y Castillo 1994).

21. La carga es la unidad de medida que se usa en el comercio de arroz en el Alto Piura; antiguamente su equivalencia era de 207 kilos, aunque en la actualidad su equivalencia generalizada en el mercado local es de 208 kilos (cuatro sacos de 52 kilos).

22. En Morropón los precios del arroz "en hierba" son ligeramente más altos que en Buenos Aires. Así, para inicio de campaña en Buenos Aires el precio fue de 35 soles, mientras que en Morropón fue de 40 soles. Esta situación se reproduce de manera similar en las otras labores agrícolas, y se explica porque los compradores de Buenos Aires son sólo "enganchadores" de grandes compradores de arroz "en hierba" de Morropón y/o de Chiclayo o Chimbote.

23. Después del segundo deshierbo hay ventas de arroz "en hierba" que hacen los productores con fines de sostenimiento familiar; en esta campaña, hacia la cuarta semana de mayo, en Buenos Aires el precio "en hierba" estaba a 80 soles y en Morropón a 100 soles.

Es importante señalar que cuando llega la cosecha muchos productores (incluyendo a los del Programa FODESA) no tienen cómo financiarla; entonces se ven obligados a vender algunas cargas, pero con la diferencia que estas cargas ya no son vendidas como arroz "en hierba" sino como arroz grano, al precio vigente en el mercado local.

En cuanto a la evolución de los precios de arroz en grano tenemos que:

a. En la campaña 1994-95, en junio y julio el precio en la zona fue de 80 soles/carga, y en agosto de 100 soles<sup>24</sup>; luego se incrementó aceleradamente hasta llegar a un precio de 200 soles a fines de año.

b. En la campaña 1995-96, en junio el precio en la zona fue de 160 soles/carga, en julio de 165 soles y en agosto de 170 soles. Sin embargo, posteriormente empezó a caer: fue de 140 soles en octubre y luego tuvo una leve recuperación que le permitió llegar a 160 soles a fines de diciembre. Esta evolución del precio sería el resultado de un fuerte incremento de las importaciones de arroz a partir de setiembre<sup>25</sup>.

La venta de arroz "en hierba" como una venta a futuro y como una modalidad de crédito sin tasa de interés explícita

Un contrato a futuro es un compromiso que obliga a las partes a entregar o recibir una cantidad de producto de determinada calidad, al precio acordado y en la fecha especificada. Los mercados a futuro tienen como función básica proteger a los productores de los riesgos propios de las fluctuaciones de precios, de tal

24. Esta subida del precio a 100 soles (y luego a 135 soles en setiembre) fue en parte efecto de la venta concertada por los cinco grupos de productores FODESA a un precio de 125 soles, que afectó positivamente el mercado local (Acosta y San Miguel 1996)

25. Esta caída del precio del arroz en grano determinó que en la campaña siguiente (1996-97) los precios de arroz "en hierba" fuesen menores a los precios "en hierba" de la campaña 1995-96.

modo que se evitan las pérdidas originadas por estas variaciones, aunque ello significa dejar de lado la posibilidad de obtener utilidades adicionales debidas a cambios en los precios en sentidos opuestos a los esperados. Este es el costo de oportunidad de la reducción de riesgos implícita en el contrato a futuro.

Existen dos modalidades de venta a futuro: a) contratos a término (*forward*), en los que el comprador se compromete a pagar un precio determinado al momento de la entrega del producto; y, b) contratos al contado (*spot*), en los que el comprador realiza el pago al momento de la firma del acuerdo, aunque reciba el producto a la cosecha<sup>26</sup>. Mediante los contratos *spot*, que son la modalidad más desarrollada de los mercados a futuro, el productor obtiene liquidez inmediata al momento de la transacción, lo que significa que esta modalidad funciona como un mecanismo de crédito para el productor.

La venta de arroz "en hierba": ¿Venta a futuro o crédito informal?

La forma en la que se conciertan los acuerdos de venta de arroz "en hierba" muestra con claridad que se trata formalmente de una modalidad de venta a futuro. En efecto, la manera como las partes logran concertar los términos de este tipo de contratos<sup>27</sup> permite constatar que, al fijarse el precio y la cantidad, estamos

26. Para más detalles sobre los contratos a futuro y su desarrollo en el agro peruano, puede consultarse Cannock y Geng (1994). Una revisión de los futuros y los contratos adelantados (*forwards*) a partir de su uso como instrumentos financieros para el manejo de riesgos puede encontrarse en Fabozzi, Modigliani y Ferri (1996); a su vez, en Mansell (1996) se incluye la aplicación de éstos y otros derivados al contexto latinoamericano. Una presentación sencilla de los futuros, con énfasis en su aplicación a los mercados de bienes transables, se encuentra en Wong (1998).

27. Hablamos de contratos porque, aunque se trate de acuerdos informales, en los que por lo general no hay documentos suscritos de por medio, toda transacción en la que existe implícitamente un acuerdo a cumplir en el futuro es, con toda propiedad, un con

sin duda frente a una modalidad de venta a futuro. La presentación de un diálogo simulado entre un pequeño productor y un comerciante puede ilustrar este proceso:

- Productor: Compadre, tengo que deshierbar mi arroz, pero necesito plata. ¿Me puedes facilitar algo de dinero? Comerciante: Mira, puedes venderme algo de arroz "en hierba". ¿Cuánto necesitas?
- Productor: Necesito unos 200 soles...
- Comerciante: Bueno, me puedes vender cuatro cargas de arroz "en hierba" por los 200 soles que necesitas y asunto arreglado. Productor: Pero compadre, eso es sólo 50 soles por carga... Es muy bajo...
- Comerciante: 50 soles es un buen precio. Además, otros están comprando a sólo 40 soles, así que tú decides...
- Productor: Bueno, de acuerdo. ¿Cuándo me traes la plata? Comerciante: Pasado mañana vengo por aquí con el dinero. Pero búscame temprano; tengo otros negocios más que hacer ese día.
- Productor: Está bien. Pero no me falles.
- Comerciante: ¿Cuándo te he fallado?

Como puede apreciarse, en este acuerdo se fija el precio y la cantidad, lo que permite colegir que esta es, en términos formales, una venta a futuro. Curiosamente, la venta "en hierba", siendo una modalidad tradicional, se asemeja a un contrato *spot* de venta a futuro. Existen, sin embargo, algunas limitaciones al momento de comparar la venta "en hierba" con los modernos mercados a futuro. Así, en la venta "en hierba" no se especifica la calidad del producto, aunque esto no es mayor problema, pues el arroz es un bien homogéneo. A su vez, la venta "en hierba" tampoco cumple con la finalidad básica de los mercados a futuro, que es la de proteger a los productores ante los riesgos de las variaciones de precios. Pero, entonces, ¿por qué el productor recurre a la venta "en hierba"?

En el diálogo se puede observar que la motivación proviene de determinadas necesidades de liquidez del productor. De mo-

do tal que lo primero que se fija entre las partes es el monto de la venta; a partir de este monto, y dado el precio (que es fijado por el comprador), se transa la cantidad, que es una resultante de la operación. Dada la motivación del productor para vender arroz "en hierba", se concluye que este tipo de venta a futuro no es más que una modalidad de crédito informal en la que se observa con toda nitidez el eslabonamiento entre los mercados de crédito y de productos. En este sentido, el monto de la venta "en hierba" constituye el monto prestado, estableciéndose que el compromiso de devolución debe ser en especie (en este caso, en arroz cáscara); se trata, pues, de un crédito eslabonado con el mercado de productos<sup>28</sup>.

Un contrato de crédito se caracteriza por la fijación del monto o capital prestado, el plazo de devolución del préstamo y la tasa de interés, que es el precio del dinero y que implica la forma de devolución del préstamo<sup>29</sup>. La venta de arroz "en hierba" tiene fijado el monto del préstamo y el plazo es a la cosecha. A su vez, la devolución del préstamo es en producto; sin embargo, no existe una tasa de interés que se fije por el préstamo, al menos en términos nominales. En este sentido, guarda similitud con otras modalidades de crédito informal que sí constituyen, estrictamente hablando, contratos de crédito. No obstante, también existen diferencias. Dichas diferencias provienen básicamente de la forma específica de devolución del préstamo. Así,

28. El interés básico de los prestamistas que operan en este tipo de mercados es el acopio del producto. Como muestra, 80,7% de los prestamistas informales de Huaral y Piura recuperan en producto (Alvarado y Ugaz 1998). Pero ésta es una característica común a todas las modalidades de eslabonamiento entre crédito y producto, no sólo a la venta "en hierba". Un análisis de lo que significan los mercados de crédito eslabonados puede encontrarse en Alvarado (1987).

29. A estos elementos hay que añadir la presencia de algún colateral que sirva como garantía o respaldo para la devolución del préstamo. Sin embargo, dadas las peculiares características de los contratos de arroz "en hierba" en los cuales no existe garantía de por medio, por el momento se dejará de lado el análisis de este elemento. Por lo demás, los contratos de crédito eslabonado tienden a ser una respuesta de los prestamistas ante la falta de garantías que usualmente muestran los prestatarios del sector rural (véase Alvarado 1987 y Alvarado y Ugaz 1998).

en el caso del arroz "en hierba" el precio del producto y la cantidad a devolver en dicha especie están definidos desde un principio, motivo por el cual se le considera formalmente como una venta a futuro. En cambio, en un contrato típico de crédito eslabonado, si bien se acuerda la devolución en producto, las variables precio y cantidad no están especificadas desde el momento del acuerdo; dichas variables se determinan sólo al momento de la devolución<sup>30</sup>.

De todos modos, esta modalidad de crédito muestra un atractivo importante para los pequeños productores, quienes no ponen en riesgo sus parcelas, ya que el prestamista no exige como garantía el título de propiedad; lo único comprometido es el producto; e incluso, ante alguna eventualidad, la deuda podría ser reprogramada<sup>31</sup>. Además, el bajo costo de transacción de la venta "en hierba" es otra ventaja importante para el productor, que puede acceder a liquidez en forma rápida y oportuna. Estos factores, sumados a las relaciones personalizadas que se establecen con los compradores, como las de parentesco o compadrazgo, explican la vigencia del crédito informal, incluso cuando existe crédito formal, pues los productores no rompen sus relaciones con los prestamistas informales. En este sentido, el crédito infor-

30. Así, el precio se fija en función del precio de mercado vigente al momento de la devolución, aunque pueda sufrir un descuento en ese momento -el denominado precio "de castigo" (ver Alvarado 1996)-, mientras que la cantidad de producto a devolver resulta de la relación entre el monto prestado y dicho precio. Este es el tipo de contrato de crédito predominante en el valle de Huaral, tal como lo reporta Alvarado (1996). Los acuerdos de venta a futuro, como los realizados para el algodón, son sólo casos aislados en este valle.

31 . Véase, al respecto, Ágreda (1997), quien señala que esto es distinto de lo que ocurre con la banca privada, que exige como garantía la hipoteca de los predios, y que no está dispuesta a aceptar el refinanciamiento de las deudas. En efecto, sólo 8,1% de los prestamistas informales de Huaral y Piura exigen la entrega del título de propiedad o la hipoteca del predio. Además, 58,1 % acepta refinanciar las deudas. Sin embargo, entre los acopiadores de productos tales como algodón y arroz, 26,7% exige el título de propiedad o la hipoteca (Alvarado y Ugaz 1998). Debe aclararse, sin embargo, que esta muestra no incluyó a los compradores de arroz "en hierba" de Morropón.

mal es una institución cuya permanencia va más allá del acceso al crédito formal<sup>32</sup>.

#### Características básicas de la venta de arroz "en hierba"

La razón de ser de la venta de arroz "en hierba" es proporcionar liquidez a los productores, con los siguientes fines:

a. Productivos: los productores venden arroz "en hierba" principalmente para poder sufragar el pago de mano de obra cuando la mano de obra familiar no se da abasto. En este sentido, hay algunas labores realmente críticas en el cultivo de arroz, como las del transplante y los deshierbos, bastante exigentes en mano de obra. Esta mano de obra tiene que ser pagada necesariamente al contado, porque en caso contrario el productor corre el riesgo de perder el acceso a ella, con los consiguientes problemas en el desarrollo del cultivo.

Los productores también suelen vender arroz "en hierba" para cubrir otros gastos productivos, en especial para la compra de algunos insumos básicos (fertilizantes y semilla), así como para gastos en maquinaria en la fase de preparación de suelos.

b. De sostenimiento familiar, es decir, para solventar necesidades alimenticias de su familia.

c. Cubrir gastos extraordinarios que no tienen carácter productivo, como por ejemplo urgencias derivadas de problemas de salud del propio productor o de un miembro de su familia.

Por cierto, estas finalidades no son excluyentes. Es posible que un productor venda arroz "en hierba" con fines productivos, pero luego puede destinar parte de dicha venta al sostenimiento familiar. Puede ocurrir, asimismo, que la venta "en hierba" sea motivada por una emergencia familiar, pero parte de los recursos obteni-

32. En este caso, el sentido del término "institución" es el del conjunto de reglas que los agentes económicos siguen (y respetan) en sus relaciones de intercambio y que, por ello mismo, tienen el carácter de permanentes. Véase, al respecto, North (1989)

dos pueden destinarse al pago de mano de obra contratada o a la alimentación de la propia familia<sup>33</sup>. Esto se debe a que el dinero es un bien fungible y, como tal, una vez en manos del productor se puede destinar a diversos usos.

En cuanto a modalidades, la venta de arroz "en hierba" se puede realizar de dos maneras:

a. En dinero, que es la modalidad predominante, lo que se explica justamente porque en lo sustancial la venta de arroz "en hierba" persigue proporcionar liquidez inmediata al productor. El precio de venta depende básicamente del momento de la venta: cuanto más cerca de la cosecha, mayor precio.

b. A modo de trueque, lo que en realidad ocurre por excepción. Consiste en intercambiar un in sumo contra entrega de arroz a la cosecha. Por ejemplo, úrea a cambio de arroz<sup>34</sup>.

Las ventas de arroz "en hierba" que tienen fines estrictamente productivos se realizan en momentos determinados en función del calendario agrícola del arroz; o sea, cuando el productor urge de liquidez para realizar alguna labor cultural. En cambio, las ventas para sostenimiento familiar u otros gastos no productivos no tienen fecha predeterminada y se pueden realizar en cualquier momento.

En cuanto a desembolsos y plazos, hay dos características que deben ser tomadas en cuenta:

a. Los productores no venden de un solo golpe, sino por partes, según sus necesidades de liquidez; por lo tanto, generalmente no hay un solo monto sino varios montos de crédito obtenidos por la venta de arroz "en hierba".

33. En rigor, sólo la venta de arroz "en hierba" ejecutada explícitamente para desarrollar el cultivo tiene el carácter de avío informal. Las otras dos motivaciones quedan fuera de esta categoría, aunque las ventas para solventar la alimentación del productor y su familia podrían adoptar también este carácter de avío informal, por el monto que corresponda al valor de los jornales trabajados (y no pagados) del productor y/o sus hijos en su parcela en el desarrollo del área arrocera.

34. El precio del saco de úrea en la campaña 1994-95 fue de 40 soles, motivo por el cual los compradores de arroz "en hierba" pagaron a razón de una carga por un saco de úrea más 10 soles.



b. Los créditos obtenidos con las ventas de arroz "en hierba" son de corto plazo: el máximo (en caso sea destinado a la instalación del almácigo) es el período que media entre el voleo de la semilla y el término de la cosecha, lo que depende de la variedad de arroz sembrada<sup>35</sup>.

#### Develamiento del costo financiero de la venta de arroz "en hierba"

Aun cuando la venta de arroz "en hierba" es efectivamente una venta a futuro, su importe constituye, para el productor, un recurso financiero que tiene una característica central: la tasa de interés no está explicitada; más aún: se la encubre adrede. Sin embargo, el develamiento de dicha tasa de interés es perfectamente posible.

Al respecto, en principio se considerará que las operaciones de compra-venta de arroz "en hierba" corresponden a un financiamiento con tasa de interés simple, cuya fórmula es la siguiente:

$$I = \frac{C * i * t}{K} \quad (1)$$

donde: I = monto del interés a pagar.

C = capital prestado (principal).

i = tasa de interés.

t = tiempo o plazo del préstamo (medido en días)

k = constante (si el tiempo se mide en días, k = 36 000).

En este sentido, lo primero que hay que tener en cuenta es que el principal (C) de la deuda que contrae el productor al vender arroz "en hierba" es el monto de liquidez que recibe en

35. Para las variedades Viflor, Amazonas e Inti, este período es de más o menos 160 días; esto es, alrededor de cinco meses y medio.

un momento dado al ejecutar estas ventas. Por ejemplo, si un productor vende 20 cargas a 50 soles, entonces el principal (C) de este financiamiento es de 1000 nuevos soles.

En segundo lugar, debe tenerse presente que el monto por intereses (I) que paga el productor al vender arroz "en hierba" equivale a restar el monto que recibió por este concepto del monto que hubiera percibido si lo hubiera vendido en grano, ya que el precio del arroz en grano (que es bastante superior al precio del arroz "en hierba") incluye en realidad el pago del principal más el interés. Este es el costo de oportunidad para el productor.

Si consideramos un precio de 80 soles para la carga de arroz en grano para la campaña 1994-95, entonces para el ejemplo que hemos puesto el productor dejó de percibir 600 soles por las 20 cargas que vendió "en hierba". Por lo tanto, en los hechos este productor pagó 600 nuevos soles de intereses por un crédito de 1000 nuevos soles.

El plazo o tiempo (t) es el tercer elemento que se requiere conocer para calcular la tasa de interés (i) de las operaciones de compra-venta de arroz "en hierba"; los días deben contarse desde que el productor recibió el importe producto de la venta de arroz "en hierba" hasta el día en que le entregó arroz en grano al comprador.

A partir de lo expuesto, se pueden reemplazar las variables de la fórmula de la tasa de interés por los precios del arroz en grano y el arroz "en hierba", de acuerdo con las siguientes relaciones:

$$C = Ph$$

$$I = Pg - Ph$$

donde: Ph = precio de arroz "en hierba".

Pg = precio de arroz en grano.

reemplazando:

$$Pg - Ph = \frac{Ph * i * t}{K} \quad (2)$$

despejando:

$$i = \frac{K}{t} * \frac{(P_g - P_h)}{P_h} \quad (3)$$

en consecuencia:

$$i = \frac{K}{t} * ( \frac{P_g}{P_h} - 1) \quad (4)$$

De este modo, se observa que la tasa de interés depende básicamente del *ratio* entre el precio en grano y el precio "en hierba" ( $P_g/P_h$ ), dado un plazo determinado. Conforme aumente el diferencial entre el precio en grano y el precio "en hierba", la tasa de interés también subirá.

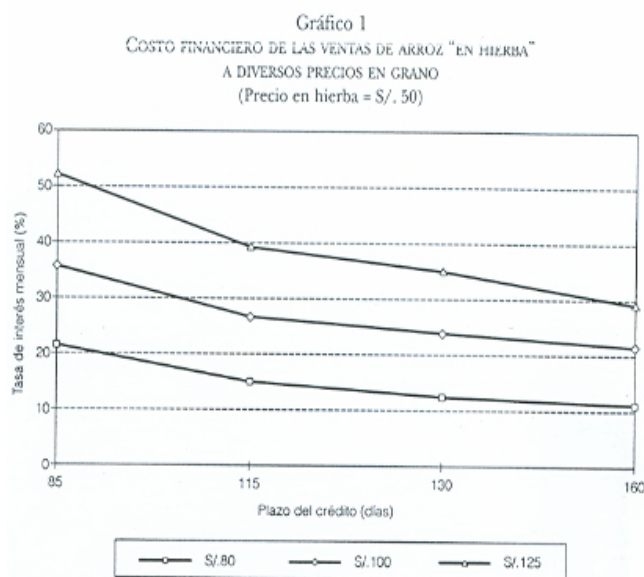
El cuadro 2 muestra el resultado de calcular la tasa de interés para las operaciones de compra-venta de arroz "en hierba" en determinados momentos de la campaña agrícola, tomando como referencia el precio de 80 soles/carga, que fue el precio del arroz

Cuadro 2  
COSTO FINANCIERO DE LAS VENTAS DE ARROZ "EN HIERBA"  
(Campaña agrícola 1994-95)

Labor para la que se vende arroz "en hierba"	Tiempo de instalado el cultivo (días)	Precio de Venta del arroz "en hierba" (S./carga)	Plazo del crédito (días)	Tasa de interés (%)	
				Mensual	Anual
Para instalación de almácigo	-	35	160	24,11	289,3
Para instalación de almácigo	-	40	160	18,75	225,0
Para instalación de almácigo	-	50	160	11,25	135,0
Para trasplante	30	40	130	23,08	276,9
Para trasplante	30	45	130	17,95	215,4
Para trasplante	30	50	130	13,85	166,2
Para el primer deshierbo	45	40	115	26,09	313,0
Para el primer deshierbo	45	45	115	20,29	243,5
Para el primer deshierbo	45	50	115	15,65	187,8
Para el segundo deshierbo	75	50	85	21,18	254,1
Para el segundo deshierbo	75	60	85	11,76	141,2

Nota: Considera un precio de arroz en grano de 80 soles/ carga. Fuente: Entrevistas con productores.

Elaboración propia.



grano al inicio de la cosecha en la campaña 1994-95. A su vez, el gráfico 1 muestra, para el precio de arroz "en hierba" de 50 soles/ carga, cómo se incrementa la tasa de interés al considerarse otros precios de arroz en grano<sup>36</sup>.

Develada esta tasa de interés, queda claro entonces que la venta de arroz "en hierba" representa para los pequeños productores un crédito con un costo financiero sumamente elevado<sup>37</sup>, lo que es más evidente cuando se le compara con el costo del finan-

36. En este gráfico hemos considerado, además, los precios de 100 soles y 125 soles.

37. Algo similar sucede en otros casos en que se compromete la devolución en producto. Así, en el Bajo Piura, durante la campaña 1993-94 un préstamo de 10 sacos de arroz cáscara por un plazo de cuatro meses y medio debía devolverse con 20 sacos de arroz, y otro préstamo de 15 sacos por 2,67 meses debía ser devuelto con 23 sacos (San Miguel y Castillo 1994). El primer caso significa un interés de 100% en términos

ciamiento bancario<sup>38</sup>, En la lógica de los compradores, esto se explica por el factor riesgo, es decir, por su inseguridad respecto de que habrá una buena o una mala producción a la cosecha, dado que el Alto Piura es un valle que no tiene riego regulado y el arroz es un cultivo muy exigente del recurso hídrico<sup>39</sup>. Pero también está relacionado con los altos costos de transacción que enfrentan estos compradores.

En términos más generales, el costo financiero total para el prestamista, dado por el monto de los intereses (I), tiene tres componentes: el costo del capital, la prima por riesgo y los costos de transacción del prestamista<sup>40</sup>. Esto se representa así:

$$I=R+T+K \quad (5)$$

donde:

I = costo financiero total (monto del interés).

R = prima por riesgo del prestamista.

T = costos de transacción del prestamista.

K = costo del capital.

reales, equivalente a 22,2% mensual, y el segundo un interés real de 53,3%, o sea, 20% mensual. En Salitral (Alto Piura), el préstamo de un saco de úrea para maíz debía devolverse con dos sacos de úrea al final de la campaña 1992-93, esto es, con un interés real de 100%. Suponiendo un plazo de cuatro meses, esto viene a ser 25% mensual. Compárese con el caso del convenio Cáritas-Parroquia de Morropón, en el que seis sacos de úrea debían devolverse con siete sacos de úrea, lo que implica un interés real de 16,7%, equivalente a 4,2% mensual.

38. En el caso de FODESA, la tasa de interés en la campaña 1994-95 fue de 17% anual, lo que, dada la devaluación ocurrida ese año, equivale a un interés de 24% anual en soles. Algo similar sucede al comparar la venta "en hierba" con las tasas de interés de la Caja Municipal de Piura y de FONDEAGRO, que eran de 1,8 Y 2% mensual en dólares respectivamente. Estas tasas equivalen a intereses de 2,3 y 2,5% mensual en soles.

39. Según esta lógica, en otros valles que sí cuentan con riego regulado, quienes habilitan contra el producto cosechado saben que hay condiciones de riego adecuadas para una buena producción, y entonces no tienen problema en pagar a la cosecha el precio de mercado del arroz cáscara.

40. Desde el punto de vista del análisis financiero, se puede afirmar que para que un proyecto tenga posibilidades de ser financiado, su ganancia esperada debe ser mayor que el costo financiero total en el que incurre, el cual debe considerar estos tres componentes. Véase, al respecto, Alvarado (1995).

El costo por riesgo no sólo proviene de las condiciones naturales de producción, de por sí altamente riesgosas, sino también del riesgo de incumplimiento que debe correr el comprador de arroz "en hierba". Mantener esta situación bajo control es vital, pues se trata de préstamos otorgados sin ninguna garantía, de manera que se requiere información sobre los productores. Por tanto, para los prestamistas los costos de transacción resultan bastante elevados, debido al alto costo de la captación de información, así como al costo de las acciones de monitoreo o seguimiento para el buen uso del préstamo y de la ejecución de los mecanismos de coerción ante eventuales incumplimientos en la devolución de éstos. Además, para algunos compradores el costo del capital también podría ser elevado <sup>41</sup>. Todos estos factores explicarían el elevado costo financiero de la venta de arroz "en hierba" .

#### LA VENTA DE ARROZ "EN HIERBA" Y LA RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTORES

Nota metodológica: Descripción de la muestra

La muestra analizada se divide en dos submuestras. La primera de ellas está conformada por 16 pequeños productores con crédito formal, clientes del Programa FODESA. Estos productores son integrantes de cinco grupos productivos que cuentan con un convenio de asistencia técnica con el CIPCA; de éstos, 13 tienen parcelas ubicadas en Morropón y tres en Buenos Aires.

Los 16 son parceleros<sup>42</sup> y propietarios, en promedio, de 5 ha cada uno. En la campaña 1994-95 los 16 sembraron el ín-

41. De hecho, 61,3% de los prestamistas recurre a capital de terceros para realizar sus préstamos, mientras que sólo 37% utiliza exclusivamente capital propio para ello. Esto es más claro aún entre los acopiadores de algodón y arroz, pues 80% acude a capital de terceros y sólo 13,3% se basa en capital propio (Alvarado y Ugaz 1998).

42. Es decir, que fueron socios de ex Cooperativas Agrarias de Trabajadores (CAT).

tegro de sus parcelas. De ellos, tres instalaron sólo arroz; los otros 13 sembraron, de manera complementaria al arroz, otros cultivos, principalmente yuca y maíz (aunque en algunos casos plátano y/o algodón).

La segunda submuestra corresponde a 19 pequeños productores que no son clientes del Programa FODESA. De estos 19 productores, ninguno contó en la campaña 1994-95 con asistencia técnica para el cultivo del arroz. Trece tienen parcelas ubicadas en Morropón y seis en Buenos Aires.

En esta submuestra hay 11 parceleros y ocho pequeños agricultores<sup>43</sup>. De estos últimos<sup>44</sup>, cuatro son de Piedra El Toro, un caserío cuya población es originaria de la sierra piurana y cuyo tamaño promedio de parcela es de 1,7 ha; en todos los casos el arroz fue complementado con yuca y/o paltos. Otros dos son de La Huaquilla, con predios de 2 ha en promedio, donde sólo se instaló arroz<sup>45</sup>; y los otros dos son del centro de Morropón y sólo instalaron arroz.

En el caso de los parceleros, el tamaño promedio de sus predios es de 4,5 ha. Se debe precisar que entre ellos había uno que había vendido con anterioridad 1 ha; otro que también había vendido 1/2 ha anteriormente; y un tercero que, asimismo, había vendido 1 ha y que en la campaña 1994-95 estaba sembrando sólo 1 Ha, pues arrendaba las 2 ha que le quedaban. De estos 11 parceleros, tres sembraron sólo arroz, y los demás lo complementaron con maíz, yuca, plátano, otros frutales y/u hortalizas.

Del total de esta segunda submuestra, en la campaña 1994-95 sólo tres parceleros tuvieron crédito de FONDEAGRO (sólo

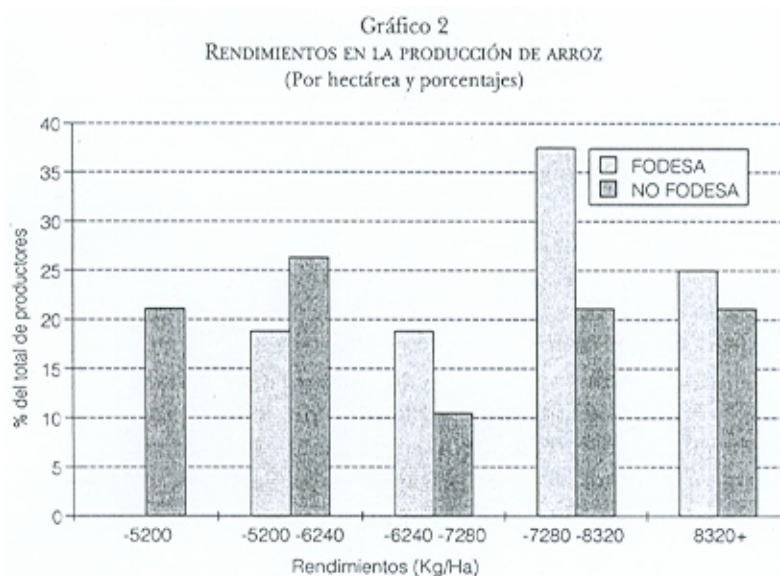
43. Esto es, pequeños agricultores que nunca fueron socios de ex CAT. Su origen se debe, por un lado, a la presencia de ex yanacunas desde épocas anteriores a la reforma agraria, en un valle donde hubo numerosas haciendas tradicionales y, por otro lado, a los Comités de Productores que se constituyeron como resultado de invasiones de tierras abandonadas entre fines de la década del 70 e inicios de la del 80.

44. Identificados con los números 6, 7, 8, 11, 12, 13, 16 y 19.

45. Ambos caseríos, Piedra El Toro y La Huaquilla, se ubican en Morropón.

en úrea) y apenas un pequeño agricultor tuvo crédito de la Caja Municipal de Piura.

En el gráfico 2 se pueden ver las distintas respuestas en cuanto a rendimientos productivos de las dos submuestras. En él se observa que, en promedio, los productores clientes del Programa FODESA tienen rendimientos más altos que los de la otra submuestra<sup>46</sup>. No obstante, un número significativo de éstos han alcanzado rendimientos tan altos como los mejores de FODESA; en sentido contrario, también hay entre los productores no clientes de FODESA un número importante con muy bajos rendimientos.



Rendimientos (Kg/Ha)

46. Los productores FODESA tienen un rendimiento promedio de 7525 kg/ha, mientras que el promedio de la otra submuestra es de 6453 kg/ha. El rendimiento promedio obtenido por los cinco grupos de productores FODESA en la campaña 1994-95 fue de 7567 kg/ha. Antes de incorporarse al Programa, estos grupos obtenían 6452 kg/ha (Acosta y San Miguel 1996). Se puede notar que el promedio de la submuestra escogida es muy similar al obtenido por el conjunto de grupos FODESA, lo cual es un indicador de la representatividad de la submuestra. Asimismo, nótese que el promedio de la sub. muestra no FODESA es similar al de los grupos FODESA antes de entrar al Programa.



### Impacto en los ingresos de los productores de ambas submuestras

El cuadro 3 presenta las ventas de arroz "en hierba" efectuadas durante la campaña agrícola 1994-95 por los productores que integran la submuestra de clientes del Programa FODESA. Allí se observa que, en promedio, las ventas de arroz "en hierba" de los productores que forman parte de esta submuestra fueron 12,8% de su producción total<sup>47</sup>.

A continuación se calcula el costo de oportunidad para los productores de la venta "en hierba". Este costo de oportunidad se define como la pérdida de ingresos por hectárea de cada productor por haber vendido parte de su producción arrocerá "en hierba", y se obtiene como la diferencia entre el ingreso potencial que obtendría el productor en caso que lograra vender el íntegro de su producción al precio de mercado del arroz en grano y el ingreso efectivamente obtenido por vender parte de su cosecha "en hierba", suponiendo que el resto se vendió al precio de mercado del arroz en grano<sup>48</sup>.

El cuadro 4 precisa el costo de oportunidad de la venta "en hierba" para los productores integrantes de esta submuestra. Con excepción de un productor, los 15 restantes tuvieron pérdidas de ingresos por este concepto. Considerando el precio de 80 soles/ carga, que fue el precio que tuvo el arroz en grano al inicio de la cosecha en la campaña 1994-95, el costo de oportunidad promedio de los integrantes de esta submuestra sería de 136 soles por hectárea, lo que representa 4,9% del ingreso potencial. Sin

47. El cálculo de esta relación considera a los 16 productores que integran esta submuestra, incluyendo al productor que no vendió arroz "en hierba"; similar criterio se aplica seguidamente al estimar el costo de oportunidad promedio para los integrantes de esta submuestra.

48. Más precisamente, el ingreso efectivo (Yef) se define como:

$$Yef = Pg * (Qt - Vh) + Ph * Vh \quad (6)$$

$$\text{Lo que equivale a: } Yef = Pg * Qt - Vh * Pg - Ph \quad (7)$$

Donde: Qt = cantidad producida total de arroz en cáscara.

Vh = venta de arroz "en hierba".

Cuadro 3  
VENTAS DE ARROZ "EN HIERBA" DE PRODUCTORES CLIENTES DEL PROGRAMA DE  
CRÉDITO CIPCA (FODESA)-BANCO WIESE  
(Campaña 1994-95)

Pro- ductor	Ubicación de la parcela	Superfi- cie Sem- brada de arroz (ha)	Produc- ción total de arroz en cáscara (carga)	Rendi- mientos produc- tivos (kg/ha)	Venta total de arroz "en hierba" (cargas)	Precios de venta de arroz "en hierba" (soles/ carga)	Monto del cré- dito por ventas de arroz "en hierba" (soles/ ha)	Relación entre ven- tas de arroz "en hierba" y produ- cción total de arroz (%)
Nº 1	Morropón	2	82,5	8580	14	50	350	17,0
Nº2	Morropón	4	138	7176	20	50	250	14,5
Nº3	Morropón	4	150	7800	29	50	363	19,3
Nº4	Buenos Aires	3	122	8459	6	40	80	4,9
Nº5	Buenos Aires	3	129	8944	8	40	107	6,2
Nº6	Buenos Aires	4	180	9360	-	-	-	-
Nº7	Morropón	4,5	172	7950	I	50	11	0,6
Nº8	Morropón	5	199	8278	29		284	14,6
					=6	a) 45		
					+23	b) 50		
Nº9	Morropón	5	165	6864	20	50	200	12,1
Nº10	Morropón	3	84	5824	15	50	250	17,9
Nº11	Morropón	3	87	6032	8	50	133	9,2
Nº12	Morropón	2	75	7800	4	40	80	5,3
Nº13	Morropón	4	152	7904	20	50	250	13,2
Nº14	Morropón	3,5	117	6953	25	50	357	21,4
Nº15	Morropón	3	105	7280	20	50	333	19,0
Nº16	Morropón	4	100	5200	30	50	375	30,0
Promedio 3,6			7525			228	12,8	
Desviación estándar		0,9		1115			116	7,9
Coeficiente de variación (%)		24,7		14,8			50,9	61,3

Nota: Los estadísticos incluyen el caso del productor que no ha vendido arroz "en hierba", excepto cuando se calcula el monto del crédito.

Fuente: Entrevistas con productores.

Elaboración propia.

Cuadro 4  
**COSTO DE OPORTUNIDAD DE LA VENTA DE ARROZ "EN HIERBA" PARA  
 PRODUCTORES CLIENTES DEL PROGRAMA DE CRÉDITO CIPCA  
 (FODESA)-BANCO WIESE EN LA CAMPAÑA 1994-95  
 (Nuevos soles por hectárea)**

Productor	Ingreso efectivo	Ingreso potencial	Costo de oportunidad por hectárea"		Costo de oportunidad por hectárea	
			Soles	%	Soles	%
N°1	6180	6600	210	6,4	525	10,2
N°2	10440	11 040	150	5,4	375	8,7
N°3	11130	12000	218	7,3	544	11,6
N°4	9520	9760	80	2,5	170	3,3
N°5	10000	10320	107	3,1	227	4,2
N°6	14400	14400	-	-	-	-
N° 7	13730	13760	7	0,2	17	0,3
N°8	15020	15920	180	5,7	441	8,9
N°9	12600	13200	120	4,5	300	7,3
N°10	6270	6720	150	6,7	375	10,7
N°11	6720	6960	80	3,4	200	5,5
N°12	5840	6000	80	2,7	170	3,6
N°13	11560	12160	150	4,9	375	7,9
N°14	8610	9360	214	8,0	36	12,8
N°15	7800	8400	200	7,1	500	11,4
N°16	7100	8000	225	11,3	563	18,0
Promedio			136	4,9	332	7,8
Desviación estándar			70	2,8	179	4,6
Coefficiente de variación (%)			51,7	57,4	53,9	59,7

a Considera un precio de arroz en grano de 80 soles/ carga.

b Considera un precio de arroz en grano de 125 soles/carga.

c Los estadísticos incluyen el caso del productor que no ha vendido arroz "en hierba".

Fuente: Entrevistas con productores.

Elaboración propia.

embargo, en este caso la contrastación más procedente sería con el precio de 125 soles/carga, ya que éste fue el precio que lograron estos productores a través de una venta concertada entre sus cinco grupos productivos de origen. Tomando como referencia este último precio, el costo de oportunidad promedio para los productores de esta submuestra habría sido de 332 soles por hectárea, esto es, 7,8% del ingreso potencial.

El cuadro 5, a su vez, presenta las ventas de arroz "en hierba" de los productores miembros de la otra submuestra durante la misma campaña agrícola 1994-95, es decir, de aquellos que (salvo cuatro, pero de manera muy limitada) no tuvieron acceso a fuentes de crédito formal. Se observa que, en promedio, las ventas de arroz "en hierba" de los productores de esta submuestra fueron 52,9% de su producción total<sup>49</sup>.

El cuadro 6 precisa igualmente el costo de oportunidad que ha representado para los productores de esta submuestra haber vendido "en hierba" parte de su cosecha. En este caso se ha considerado el precio de arroz grano de 80 soles/carga, que es el precio más procedente para la contrastación, ya que la mayoría de estos productores vendió el grueso de su producción a este precio. El costo de oportunidad promedio de los integrantes de esta submuestra, sin considerar un caso especial<sup>50</sup>, fue de 544 soles por ha, o sea, 21 % del ingreso potencial.

Al contrastar ambas submuestras, en el gráfico 3 observamos que en aquella correspondiente a los clientes del Programa FODESA, 87,5% de quienes la integran vendió arroz "en hierba"

49. El cálculo de esta relación considera a los 19 productores que forman parte de esta submuestra, incluyendo al productor que no vendió arroz "en hierba", así como al caso especial que vendió arroz "en hierba" por encima de su producción cosechada. Seguidamente, en cambio, en la estimación del costo de oportunidad promedio por hectárea sólo se considera a 18 productores, dejando de lado el caso especial.

50. Este caso especial corresponde a un parcelero que vendió arroz "en hierba" por una cantidad mayor de la que finalmente cosechó, por lo que tuvo que verse precisado a vender una parte de su parcela al comprador.

Cuadro 5  
VENTAS DE ARROZ "EN HIERBA" DE PRODUCTORES CLIENTES DEL  
PROGRAMA DE CRÉDITO CIPCA (FODESA)-BANCO WIESE  
(Campaña 1994-95)

Pro- ductor	Ubicación de la parcela	Super- ficie sembrada de arroz (ha)	Produc- ción total de arroz en cáscara (carga)	Rendi- mientos produc- tivos (kg/ha)	Venta total de arroz "en hierba" (cargas)	Precios de venta de arroz "en hierba" (soles/ carga)	Monto del crédito por ventas de arroz "en hierba" (soles/ha)	Relación entre ventas de arroz "en hierba" y producción total de arroz (%)
N°1	La Pilca	2	67,5	7020	42	50		
N°2	La Pilca	1,5	54,5	7557	23	45	1050	62,2
N°3	La Pilca	2	51,5	5356	15	40	690	42,2
N°4	La Pilca	4 = 1 pro- pia +3 en arriendo	40 su- parcela = 106 arriendos	7540	-	-	300	29,1
N°5	La Pilca	3,25	69	4416	7	45	97	10,1
N°6	La Huaquilla	2	39	4058	13 =8 +5	a) 40 b) 50	285	33,3
N°7	La Huaquilla	2	34	3536	15	50	375	44,1
N°8	Morropón	6	240	8320	240 = 150 +90	a) 40 b) 50	1750	100,0
N°9	Morropón	1	28	5824	17	50	850	60,7
N°10	Pueblo Nuevo	3	120	8320	2	50	33	1,7
N°11	Piedra El Toro	0,75	19	5269	8	50	533	42,1
N°12	Piedra El Toro	1,25	45	7488	31,5 = 14 +4 + 1.5 + 12	a) 40 b) 50 c) 60 d) canje x urea	1160	70,0
N°13	Piedra El Toro	1,5	40	5,547	20 = 15 +5	a) 40 b) 50	567	50,0
N° 14	Morropón	2	64,5	6,708	77	50	1925	119,4
N°15	Morcopón	1,5	42	5824	20	50	667	47,6
N°16	Morcopón	1,5	3-	4160	27	50	900	90,0
N°17	Morropón	3	120	8320	90 = 60 + 20 + 10	a) 35 b) 40 c) 50	1133	75,0
N°18	Morropón	2	88	9152	57	40	1120	63,6
N°19	Piedra El Toro	2	78,75	8190	50 =10 +40	a) 40 b) 50	1200	63,5
Promedio				6453			813	52,9
Desviación standard				1662			510	30,5
Coeficiente de variación		53,3%		25,8%			62,7%	57,7%

Nota: Los estadísticos incluyen el caso del productor que no ha vendido arroz "en hierba", excepto cuando se calcula el monto del crédito.

Fuente: Entrevistas a productores

Elaboración propia

Cuadro 6  
**COSTO DE OPORTUNIDAD DE LA VENTA DE ARROZ "EN HIERBA" DE  
 PRODUCTORES NO CUENTES DEL PROGRAMA DE CRÉDITO CIPCA  
 (FODESA)-BANCO WIESE (Campaña agrícola 1994-95)**  
 En nuevos soles por hectárea

Productor	Ingreso efectivo	Ingreso potencial	Costo de oportunidad por hectárea	
			En soles	En %
Nº1	4140	5400	630	23,3
Nº2	3555	4360	537	18,5
Nº3	3520	4120	300	14,6
Nº4	11 600	11 600	-	-
Nº5	5275	5520	75	4,4
Nº6	2650	3120	235	15,1
Nº7	2270	2720	225	16,5
Nº8	10500	19200	1450	45,3
Nº9	1730	2240	510	22,8
Nº10	9540	9600	20	0,6
Nº11	1280	1520	320	15,8
Nº12	2530	3600	856	29,7
Nº13	2450	3200	500	23,4
Nº14	3850	5160	Caso	Especial
Nº15	2760	3360	400	17,9
Nº16	1590	2400	540	33,8
Nº17	5800	9600	1267	39,6
Nº18	4800	7040	1120	31,8
Nº19	4700	6300	800	25,4
Promedio			544	21,0%
Desviación standard			406	12,0%
Coefficiente de variación			74,7%	57,1%

Nota 1: Considera un precio de arroz en grano de 80 soles/carga.

Nota 2: Los estadísticos incluyen el caso del productor que no ha vendido arroz "en hierba", excluyen el caso especial.

Fuente: Entrevistas a productores.

Elaboración propia.

Gráfico 3  
VENTAS DE ARROZ "EN HIERBA" EN RELACIÓN A LA PRODUCCIÓN TOTAL  
(En porcentaje de la producción total)

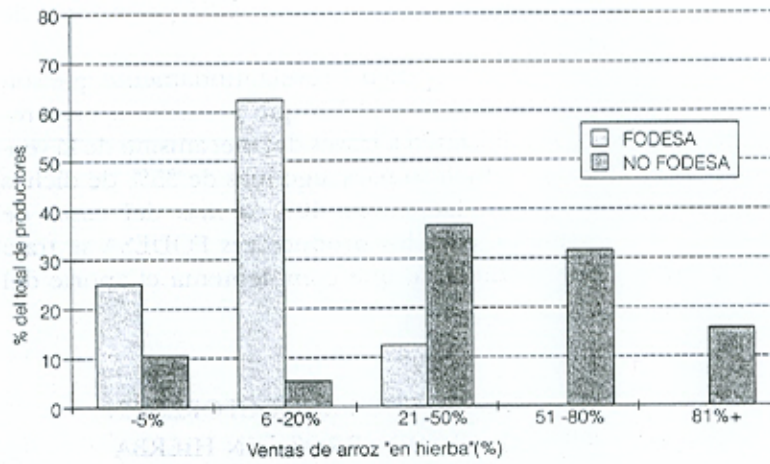
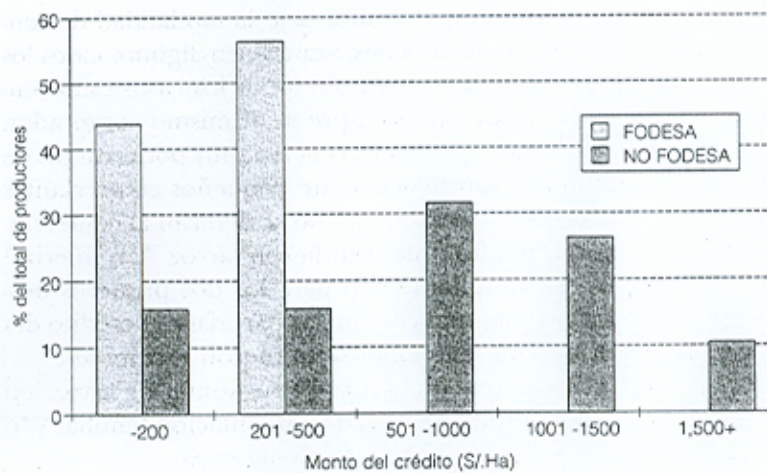


Gráfico 4  
VENTAS DE ARROZ "EN HIERBA" EN RELACIÓN A LA PRODUCCIÓN TOTAL  
(En porcentaje de la producción total)



por debajo del 20% de su cosecha total; mientras que en la otra submuestra, por el contrario, 84,2% de los productores que pertenecen a ella vendió arroz "en hierba" por encima del 20% de su cosecha total e, incluso, 52,6% de ellos vendió por encima de la mitad de su cosecha total.

En cuanto a montos, el gráfico 4 revela nítidamente que son los productores sin crédito formal los que recurren a mayores montos de crédito por hectárea a través del mecanismo de la venta de arroz "en hierba". Incluso para algo más de 35% de dichos productores, esta modalidad cubre 40% o más del costo de producción. En cambio, para los productores FODESA se trata sólo de una fuente secundaria, que complementa el aporte del crédito formal.

#### EL COMPORTAMIENTO DE LOS PRODUCTORES EN RELACIÓN CON LA VENTA DE ARROZ "EN HIERBA"

Diferencias en el comportamiento de los productores de ambas submuestras

En la submuestra de clientes del Programa FODESA podemos precisar lo siguiente para la campaña 1994-95:

a. El 100% de las ventas se realizó bajo la modalidad de venta en dinero, a un precio de 50 soles, aunque en algunos casos los compradores pagaron sólo 40 soles. En todos los casos estas ventas se hicieron por partes y no siempre a un mismo comprador. Además, como son ventas que comprometen muy pocas cargas de arroz, los compradores son básicamente pequeños comerciantes e incluso personas que habitualmente no se dedican al comercio.

b. La mayoría de los que vendieron arroz "en hierba" lo hicieron para el transplante y/o para los dos primeros deshierbas. La causa argumentada es que las partidas del crédito del Programa FODESA para estas labores no fueron suficientes.

c. Algunos señalan que una parte de sus ventas de arroz "en hierba" se destinó a solventar gastos de alimentación familiar y/o a ayudar a financiar algún cultivo complementario.



d. Se presentaron algunos casos excepcionales. El productor número 16 de esta submuestra dijo que se había visto precisado a vender arroz "en hierba" desde el inicio de la campaña para la fase de preparación del suelo; sin embargo, en realidad este productor había instalado 4 ha de arroz, de las cuales sólo 3 eran financiadas por el Programa FODESA (la cuarta no tenía ningún financiamiento )<sup>51</sup>.

e. En el caso del productor número 9, que registra un volumen importante de ventas de arroz "en hierba", constatamos también que con parte del crédito que recibió ayudó a financiar 2 ha de arroz de un hijo.

Por su parte, para la segunda submuestra podemos hacer las siguientes precisiones para la misma campaña agrícola 1994-95:

a. Los productores que tuvieron acceso -aunque limitado- a crédito formal, vendieron menos cargas de arroz "en hierba" que los que no tuvieron acceso a ninguna fuente de crédito formal. Así, de los tres parceleros que tuvieron crédito en úrea de FONDEAGRO, el productor número 4 (que además tuvo crédito de un familiar) no hizo ventas "en hierba"; el productor número 10 sólo vendió 1,7% de su cosecha "en hierba"<sup>52</sup>, y el productor número 3 vendió "en hierba" 29,1 % de su cosecha.

b. En el caserío La Pilca se observa con claridad cómo incide el acceso al crédito formal (o a otra fuente de liquidez) en la necesidad de vender arroz "en hierba". Así, en esta submuestra hay cinco pequeños productores que pertenecen a este caserío: de ellos, los productores 1 y 2 son los que no tuvieron ningún acceso a crédito formal ni a otra fuente de liquidez, y son justamente

51. Este productor fue retirado del Programa FODESA por no haber cancelado su crédito de campaña.

52. Este productor señaló haber solicitado y obtenido de FONDEAGRO más úrea de la que realmente necesitaba (declarando más área sembrada de arroz), lo cual le permitió vender el excedente de úrea con el objetivo explícito de reducir sus ventas de arroz "en hierba".

te los que más arroz "en hierba" vendieron; en cambio, los productores 3 y 4 tuvieron crédito en úrea de FONDEAGRO, y el productor número 5 recibió un préstamo familiar.

c. Asimismo, el pequeño agricultor (número 11) del caserío Piedra El Toro, que tuvo crédito de la Caja Municipal de Piura, vendió menos arroz "en hierba" que los otros tres productores que pertenecen también a ese caserío (los productores 12, 13 y 19).

d. Las ventas, por ser de mayor volumen (en especial las que corresponden a los parceleros), se hacen por lo general a los grandes y/o medianos compradores de arroz "en hierba"<sup>53</sup>.

e. El precio presentó mayor variabilidad que en la submuestra anterior, ubicándose entre 35 y 60 soles. Además, las ventas son progresivas a lo largo de la campaña. Como prueba de ello, un tercio de esta submuestra (seis productores) concertaron ventas a diferentes precios.

f. En esta submuestra se verificó un caso de canje de arroz "en hierba" por úrea (el productor número 12).

g. Se observan tres casos extremos en cuanto a la proporción de ventas "en hierba" que comprometen casi el íntegro de la cosecha, y que pueden haber sido motivados por alguna emergencia familiar, aunque también podría tratarse de casos de ineficiencia extrema. Sin embargo, sólo el productor número 16 (que comprometió 90% de su cosecha "en hierba") es claramente un productor ineficiente, con muy bajos rendimientos. En los otros casos se aprecian rendimientos aceptables (por ejemplo, el productor número 14), e incluso altos rendimientos, como sucede con el productor número 8, quien, sin embargo, vendió el 100%

53. En Morropón operan seis grandes compradores de arroz "en hierba" que son comerciantes al por mayor y menor de arroz y otros productos. Estos grandes compradores destinan el arroz "en hierba" que compran: a) a almacenarlo y venderlo como arroz cáscara cuando el precio alcanza un "pico" en el mercado (en gran medida estas ventas las hacen a molineros de Chiclayo, Chimbote y Trujillo), y sobre esa base compran arroz pilado u otros productos; b) dos de ellos que tienen molino propio (aunque de baja capacidad de pilada) pilan parte del arroz comprado "en hierba" y lo venden como arroz blanco, básicamente en el mercado de la zona, así como en la sierra de Piura.

de su cosecha "en hierba". En estos casos, sería una extrema ineficiencia en la gestión lo que explicaría la alta proporción de la venta "en hierba".

h. El productor número 14, el único que no pudo devolver el íntegro del préstamo con la cosecha, tuvo que verse obligado a vender parte de su parcela al acopiador, aunque probablemente ni siquiera le entregó su título de propiedad<sup>54</sup>. Es posible que este productor tenga malos antecedentes (por ejemplo, reiteradas deudas con dicho acopiador o con otros), de tal modo que el acopiador prefirió no refinanciar la deuda, sino cobrarse de una vez con el terreno<sup>55</sup>.

i. Constatamos, en varios productores de esta submuestra, la práctica de aplicar menos úrea de la requerida en términos técnicos con el propósito explícito de reducir sus necesidades de liquidez y, por tanto, recurrir menos a la venta de arroz "en hierba", pero con el evidente perjuicio en términos de rendimientos productivos.

#### Estrategias implementadas para reducir las ventas de arroz "en hierba"

La solución de fondo para evitar que los productores, en especial los pequeños, se vean obligados a obtener recursos financieros a través de la venta de arroz "en hierba", pasa necesariamente por

54. En ocasiones, los problemas de recuperación que enfrentan los prestamistas se resuelven en el mercado de tierras, pese a que sólo 6,5% de ellos reconoce tomar la tierra en arriendo ante tal situación [Alvarado y Ugaz 1998]. En Huaral esto sucede en los casos de mayoristas de papa y tomate que toman las tierras en arriendo, y con los acopiadores de algodón y maíz, que exigen el alquiler o venta del terreno en parte de pago; lo mismo ocurre con sus similares del Bajo Piura y Morropón, incluyendo a los de arroz, y con los vendedores de insumos (véase Ugaz 1997).

55. El intercambio de información entre prestamistas es practicado por 56,5% de ellos; esto les permite conocer las deudas y malos antecedentes de los productores. Entre los acopiadores de algodón y arroz, 46,7% recurre al intercambio de información (Alvarado y Ugaz 1998).

la vigencia de un sistema financiero que asegure al agro crédito formal en montos suficientes y oportunidad debida. En este sentido, hay que subrayar que la venta de arroz "en hierba" aparece y / o se desarrolla significativamente a partir de la desactivación del BA. Pero en la medida que esta situación está muy distante de ser superada<sup>56</sup>, resulta pertinente que los productores se planteen prácticas apropiadas orientadas a reducir al máximo posible la venta de arroz "en hierba".

Sobre el particular, y analizando el comportamiento productivo de los integrantes de la muestra, las siguientes constituyen, creemos, prácticas que muestran aspectos positivos respecto a este problema<sup>57</sup>:

a. La denominada "prestación de fuerza", que es una práctica que desarrollan en buena medida los pequeños agricultores del caserío Piedra El Toro y que consiste en el intercambio de mano de obra entre productores. Así, por ejemplo, un productor envía a dos hijos para que apoyen a otro pequeño agricultor en las labores de transplante y éste, en retribución, envía también a dos hijos a la parcela del que lo ayudó para, a su vez, apoyarlo en uno de los deshierbos<sup>58</sup>. A través de este mecanismo evitan la necesidad de liquidez para el pago de mano de obra y, por lo tanto, impiden mayores ventas de arroz "en hierba". En el mismo sentido opera una variante de esta modalidad que consiste en intercambiar mano de obra con tracción animal (caballo solo o caballo con gañán, según sea el caso).

En la muestra sólo hemos constatado la práctica de la "prestación de fuerza" en Piedra El Toro, lo cual probablemente se explique por el origen serrano de los pobladores de este caserío.

56. El análisis del porqué las instituciones dedicadas al financiamiento rural no logran constituirse en un sistema financiero orientado al sector rural puede verse en Alvarado y Ugaz (1998)

57. Algunas de estas prácticas, sin embargo, pueden tener efectos desfavorables sobre otros aspectos.

58. La "prestación de fuerza", que es un intercambio de fuerza de trabajo, se puede asimilar, dentro de las relaciones laborales, a lo que Urrutia (1995) denomina trabajo en "sociedades".

b. La diversificación de la cédula de cultivos, que se observa -aunque de manera incipiente- en varios productores de la muestra. Al respecto, constatamos que si la siembra de la yuca es bien programada, además de servir para el autoconsumo, puede inyectar liquidez al productor, evitando que haga mayores ventas de arroz "en hierba"<sup>59</sup>.

c. El manejo de la actividad pecuaria es asumido mayoritariamente por los integrantes de la muestra, aunque su explotación sigue siendo de carácter marginal y está circunscrita a algunas especies (ganado vacuno, porcino y aves). En este sentido, las aves y los cerdos son destinados fundamentalmente al autoconsumo.

Asimismo, constatamos que cuando tienen una urgencia familiar, básicamente por razones de salud, recurren a la venta de vacunos. Sobre el punto, algunos productores manifestaron también que en las últimas campañas habían vendido vacunos para evitar hacer mayores ventas de arroz "en hierba"<sup>60</sup>.

d. La generación de ingresos complementarios no agropecuarios. Esto se observa en el caso del pequeño agricultor -el número 6- del caserío La Huaquilla, que tiene una ladrillera a la cual se dedica entre julio y noviembre, es decir, el período que media entre una campaña agrícola y otra<sup>61</sup>; a diferencia de otros productores de este caserío, este pequeño agricultor no ha vendido ni arrendado (en forma parcial) su terreno.

e. La ejecución de otras actividades por la familia, que pueden proveerlos de liquidez en determinados momentos críticos, reducen también la necesidad de realizar ventas de arroz "en hierba". Entre estas actividades se encuentran las bodegas o "tambos" (en los que la participación de la mujer resulta importante), el alquiler de caballos y/o equipos agrícolas (arado, mochila), entre otras.

59. Su cosecha, además, no representa ningún costo para el productor, ya que el comerciante viene con su propio personal a realizada.

60. El ganado, especialmente el vacuno, constituye parte del ahorro familiar, tal como lo muestra Alvarado (1991 b), lo que explica que el productor pueda recurrir a esta reserva.

61. Sin embargo, deberían tenerse en cuenta los posibles efectos adversos de la explotación ladrillera sobre la conservación de los recursos naturales.

## CONCLUSIONES

a. El análisis comparativo del comportamiento de los productores de la muestra de este estudio respecto a la venta de arroz "en hierba" en la campaña 1994-95, confirma que cuanto menos acceso a fuentes de crédito formal, mayor es el porcentaje de la cosecha total comprometida con ventas de arroz "en hierba".

b. El develamiento de la tasa de interés oculta en las operaciones de venta de arroz "en hierba" revela que esta modalidad de crédito informal tiene un costo financiero sumamente elevado.

c. La rentabilidad de los productores se ve afectada negativamente con la venta de arroz "en hierba", ya sea que se analice sus efectos por el lado de los ingresos (que serán menores cuanto mayor sea el porcentaje de la cosecha total que vendan como arroz "en hierba"), o que se le observe por el lado de los costos, dado el elevado costo financiero que implican estas ventas<sup>62</sup>. Este es el costo de oportunidad en el que incurre el productor por incursionar en esta modalidad de crédito informal.

d. Pese a los aspectos señalados, la venta de arroz "en hierba" aparece como atractiva para el productor, pues el prestamista no exige el título de propiedad. Asimismo, el bajo costo de transacción de esta modalidad es también una ventaja para el productor, aun si accede al crédito formal.

62. Debe aclararse que en este trabajo sólo se analizan los efectos sobre la rentabilidad desde el lado de los ingresos. Por cierto, se puede hacer también un análisis por el lado de los costos, pero para ello se necesitaría primero conocer la tasa de interés implícita en esta modalidad de crédito informal. De ahí la pertinencia del análisis desde el lado de los ingresos, en tanto permite calcular dicha tasa de interés, que es el costo financiero implícito. Y por ello mismo, debe señalarse explícitamente que no existe un efecto simultáneo sobre los ingresos y sobre los costos que pueda ser eventualmente agregado, para obtener un efecto total sobre la rentabilidad. Dicho efecto se puede analizar desde uno u otro punto de vista, pero su agregación no tiene ningún sentido, pues se incurriría en duplicidad al contabilizarlo por ambos lados.

e. Queda claro que una parte de las ventas de arroz "en hierba" se destina al sostenimiento familiar; sin embargo, lo que no queda claro es la proporción de éstas respecto a las ventas con fines productivos. Estudios posteriores deberían hacer esta precisión.

f. Se constatan, aunque de manera muy incipiente, algunas prácticas positivas orientadas a reducir el peso de la venta de arroz "en hierba". Merece destacarse el "intercambio de fuerza" que practican los pequeños agricultores del caserío Piedra El Toro, práctica que debería estudiarse con el objeto de propiciar su replicabilidad.

g. Una apropiada diversificación de cultivos, un manejo racional de la actividad pecuaria y la generación de ingresos complementarios a los que provee el agro son tres elementos que los pequeños productores deben considerar en el diseño de estrategias orientadas a reducir y/o evitar la venta de arroz "en hierba". Estudios posteriores deberían dar pie a propuestas concretas sobre el particular.

h. El acceso al crédito formal en montos suficientes y oportunidad debida es condición necesaria, aunque no suficiente, para evitar o reducir la venta de arroz "en hierba". En esta perspectiva, el acceso al crédito debe ser acompañado, en términos de gestión financiera, de un manejo adecuado de las partidas y de un correcto uso del crédito por los productores.

i. Se requiere trazar políticas para propiciar la consolidación institucional de las nuevas alternativas de financiamiento al agro, pues ésta es la mejor forma de garantizar la expansión de estas alternativas financieras entre los pequeños productores<sup>63</sup>.

j. Se debería tratar de incorporar nuevos agentes en este mercado para aumentar la competencia, así como incentivar la

63. El principal problema para expandir estos programas es la existencia de costos encubiertos, a manera de subsidios, que limitan su expansión, tal como sucede en el caso de FODESA con la asistencia técnica. Una discusión sobre las limitaciones y alternativas para la expansión de programas como FODESA y otros similares puede verse en Alvarado y Ugaz (1998).

introducción de nuevos instrumentos financieros como los *warrants*. También se debería propiciar el desarrollo de los mercados a futuro, cosa que está muy ligada al buen funcionamiento de la bolsa de productos<sup>64</sup>.

## BIBLIOGRAFÍA

ACOSTA, Juan y Hugo SAN MIGUEL

- 1994 "Programa de Crédito FODESA-Banco Wiese: Una experiencia crediticia de responsabilidad mancomunada", en H. San Miguel y J. Acosta, editores: *Desfinanciamiento y financiamiento. Crédito agrario y pequeña producción*. Piura: CIPCA.
- 1996 "Fondo de Desarrollo Agropecuario (FODESA/CIPCA). Programa de Crédito". Ponencia presentada al II Seminario sobre Financiamiento y Pequeña Producción Agraria. Piura: CIPCA.

ÁGREDA, Víctor

- 1997 "La viabilidad de la pequeña producción agropecuaria en las actuales condiciones de mercado". Ponencia central presentada en el SEPIA VII. Huancayo: SEPIA/COINCIDE.

ALVARADO, Javier

- 1987 "En los límites de la economía de mercado: El crédito campesino", en E. Gonzales de Olarte y R. Hopkins, editores: *La lenta modernización de la economía campesina*. Lima: IEP.
- 1991a "El financiamiento en la pequeña agricultura", en *Debate Agrario* N° 10. Lima: CEPES.
- 1991b "Ahorros en la pequeña agricultura", en *Debate Agrario* N° 12. Lima: CEPES.
- 1993 "Cajas Rurales y Fondos Rotatorios: Soluciones o mitos para el financiamiento rural en el Perú", en *Debate Agrario* N° 16. Lima: CEPES.
- 1995 "La innovación en las tecnologías crediticias", en *Debate Agrario* N° 21. Lima: CEPES.

64. Otra opción es el desarrollo de la agricultura por contrato, que puede contribuir a la modernización de la pequeña agricultura (Schejtman 1995), pero para ello es indispensable mejorar el marco institucional para el cumplimiento de contratos.



- 1996 *Los contratos de tierras y crédito en la pequeña agricultura. Un análisis institucional.* Lima: CEPES.
- ALVARADO, Javier y Federico UGAZ
- 1998 *Retos del financiamiento rural: Construcción de instituciones y crédito informal.* Lima: CEPES/CIPCA/CES Solidaridad.
- BARRANTES, Roxana y Carolina TRIVELLI
- 1994 "Tenencia de tierras y liberalización de mercados: Un estudio de caso del valle de Cañete", en O. Dancourt, E. Mayer y C. Monge, editores: *Perú: El problema agrario en debate/SEPIA V.* Lima: SEPIA/Universidad Nacional de San Agustín/CAPRODA.
- CANNOCK, Geoffrey
- 1994 "Liberalización del comercio de productos agrícolas", en *Debate Agrario* N° 20. Lima: CEPES.
- CANNOCK, Geoffrey y Ramón GENG
- 1994 "Propuestas para una reforma de los sistemas de comercialización agrícolas en el Perú", en J. Escobal, editor: *Comercialización agrícola en el Perú.* Lima: GRADE/ AID.
- ESCOBAL, Javier y Víctor ÁGREDA
- 1994 "La comercialización de arroz en la costa norte del Perú: El caso de los productores de Ferreñafe", en J. Escobal, editor: *Comercialización agrícola en el Perú.* Lima: GRADE/ AID.
- FABOZZI, Frank J.; Franco MODIGLIANI y Michael G. FERRI
- 1996 *Mercados e instituciones financieras.* México: Prentice Hall Hispanoamericana.
- FIGALLO, Flavio y Carola AMEZAGA
- 1988 "Problemas agrarios de la costa: Las parcelaciones de las Cooperativas Agrarias de Producción". Informe de Investigación. Lima: DESCO.
- FIGUEROA, Adolfo
- 1996 "Pequeña agricultura y agroindustria en el Perú", en *Economía*, vol. XIX, N° 37-38. Lima: PUCP.
- MANSELL CARSTENS, Catherine
- 1996 *Las nuevas finanzas en México.* México: Ed. Milenio/IMEF/ITAM (7ª reimpresión).
- NORTH, Douglas C.
- 1989 *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico.* México: Fondo de Cultura Económica.

## SAN MIGUEL, Hugo y César CASTILLO

- 1994 "El financiamiento agrario y la modernidad", en H. San Miguel y J. Acosta, editores: *Desfinanciamiento y financiamiento. Crédito agrario y pequeña producción*. Piura: CIPCA.

## SCHEJTMAN, Alejandro

- 1995 "Agroindustria y pequeña agricultura: Alcances conceptuales para una política de estímulo a su articulación". Ponencia presentada al Seminario Agroindustria y Pequeña Agricultura: Experiencias y Propuestas de Políticas. Lima: FAO / CEPAL/PUCP.

## UGAZ, Federico

- 1997 "Dinámica del mercado de tierras y transformaciones en el agro costeño: Los casos de Piura y Huaral", en E. Gonzales de Olarte, B. Revesz, y M. Tapia, editores: *Perú: El problema agrario en debate/SEPIA VI*. Lima: SEPIA.

## URRUTIA, Jaime

- 1995 "Relaciones laborales en el agro: Una bibliografía comentada", en *Debate Agrario* N° 21. Lima: CEPES.

## VALDIVIA, Martín

- 1995 "Del Banco Agrario a las Cajas Rurales: Pautas para la construcción de un nuevo sistema financiero rural", en *Notas para el Debate* N° 13. Lima: GRADE.

## WONG CAM, David

- 1998 *Finanzas corporativas: Un enfoque para el Perú*. Lima: CIUP.

## COMPETITIVIDAD DE LA PEQUEÑA AGRICULTURA EN UNA ECONOMIA DE MERCADO

*Martha Huamán \**

La pobreza constituye uno de los graves problemas en la agenda de los países en desarrollo. De acuerdo con el modelo de libre mercado, una vez liberado todo tipo de intervención que distorsione las decisiones de los agentes de la economía, la solución al problema de la pobreza será el empleo que genere el crecimiento de la producción, promovido por el dinamismo del mercado y de los agentes más eficientes de la economía.

En el caso de la economía peruana, luego de más de seis años de aplicación del modelo de libre mercado, los indicadores son desalentadores. Si bien se ha resuelto el problema de la inflación, no se ha dado solución a problemas cruciales como el desempleo y la pobreza en que se encuentra sumida gran parte de la población. Resulta, así, que si bien en el período 1990-96 el PBI registra una tasa acumulada de crecimiento de 25%, ésta no ha sido acompañada de un consecuente incremento del empleo; muy por el contrario, ese mismo período se ha acumulado un aumento del desempleo de 1 %, además de que aproximada.

\* Deseo agradecer el apoyo brindado por ITDG en la elaboración de este documento; a Romy Calderón y Gonzalo La Cruz, por la paciencia que tuvieron para escucharme y leer el borrador; ambos aportaron valiosas ideas. Como es de esperarse, los errores que puedan existir son de mi responsabilidad.

mente 75% de la población en edad de trabajar se encuentra sub-empleada.

Alrededor de 50% de la población peruana vive en situación de pobreza; y es en las zonas rurales donde este problema tiende a agudizarse. En 1988 se estimaba que 64% de la población rural era pobre); en 1994 esta proporción ha subido a 88% 2.

Todo esto estaría mostrando que el crecimiento de la producción nacional, promovido por el actual modelo económico, no está generando empleo productivo y sí excluyendo a los pobres de los beneficios del crecimiento. De acuerdo con datos *sobre* la distribución del ingreso nacional, 20% de la población con menores ingresos per cápita percibe 4,7% del ingreso nacional, mientras que el 20% más rico percibe 50,4%.

Así, todo parece indicar que la opción de resolver el problema de la pobreza a través del empleo .generado por el crecimiento de la producción no es efectiva, al menos en el corto y mediano plazo. Tomando en cuenta que la mayor proporción de pobreza se concentra en las zonas rurales, donde la principal actividad es la agricultura, y que alrededor de 85% son pequeños agricultores, una estrategia de lucha contra la pobreza debe incluir la atención a este importante sector.

La aplicación de medidas efectivas requerirá de un previo análisis de los factores que limitan el desarrollo, junto con la definición de las oportunidades dadas las características de los pequeños agricultores.

Existen importantes contribuciones a la comprensión de los limitantes de la pobreza: North (1993) señala que el progreso de los países se explica por el desarrollo de sus instituciones, pues son las limitaciones institucionales las que definen el conjunto de oportunidades al alcance de los individuos. Figueroa (1996), tomando el caso de la pobreza rural en el Perú, plantea que su cau-

1. Tomado del Anual Report del Banco Mundial (1993).

2. Mapa de Necesidades Básicas Insatisfechas (INEI 1994).

sa principal es el subdesarrollo de los mercados en el medio rural, y señala que en este medio no hay mercados que liberar, sino más bien que crear. En la misma línea que North y Figueroa, De Janvry (1996) destaca también el papel fundamental del desarrollo de los mercados para el crecimiento rural, y subraya la importancia del acceso a diferentes tipos de activos como tierra, maquinarias, capital humano y servicios públicos. Indica, con ello, la necesidad de establecer políticas diferenciadas en las estrategias de solución a la pobreza.

Sobre la base de las contribuciones señaladas, este estudio se centrará en el análisis de la pobreza rural en la costa peruana, incorporando en el marco analítico las características peculiares de los pequeños agricultores. La hipótesis a probar es la siguiente: considerando las características de sus activos agrícolas, como tierra, agua y capital humano, los pequeños agricultores de la costa peruana poseen potencialidades que les permitirían, a partir del desarrollo de la agricultura, mejorar sus condiciones de vida. La actual situación de pobreza en que se encuentran se explica por restricciones institucionales en su entorno, factores que ellos no controlan y cuyas características demandan programas integrales de intervención.

Para sustentar dicha hipótesis, analizaremos dos casos: el de los pequeños agricultores del valle de Ica, y la experiencia del Centro de Transferencia Tecnológica a Universitarios (CTTU), practicada con pequeños agricultores en los valles de Moche, Chao y Virú, en el departamento de La libertad.

Con tal fin, este estudio se desarrolla en cuatro secciones. La primera es esta breve introducción. Luego, la segunda se referirá al marco analítico de los factores que limitan el desarrollo de la pequeña agricultura. En la tercera se exhibirá la evidencia empírica de dos casos de pequeños agricultores en la costa peruana. Y finalmente, en la última se señalan las conclusiones que se derivan del estudio.

## FACTORES QUE LIMITAN EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA AGRICULTURA

De acuerdo con la hipótesis planteada, este estudio se centrará en el análisis de las limitaciones para el desarrollo agrícola de los pequeños agricultores de la costa.

La mayoría de los pequeños agricultores son "parceleros", ex miembros de las ex cooperativas agrarias. Poseen tierras de regular a buena calidad, que fueron heredadas de las ex haciendas y luego ex cooperativas. El tamaño de sus parcelas varía de 3 a 6 ha; practican una agricultura de poco riego (con disponibilidad de aguas superficiales o subterráneas), y la mayor parte de ellos tienen sólo instrucción primaria<sup>3</sup>.

La situación por la que atraviesa este grupo de agricultores en los diversos valles de la costa peruana es crítica. Los bajos precios en el mercado de los cultivos que producen, como el algodón y la caña de azúcar, son señalados como una de las principales causas de la baja rentabilidad por unidad de producto. Muchas veces los ingresos que reciben por la venta de sus cosechas no son suficientes para cubrir, por lo menos, sus costos de producción.

Una de las principales razones que explica los bajos precios de dichos productos es que se encuentran determinados por precios internacionales, y pertenecen a la categoría de exportaciones tradicionales de los países en desarrollo, las cuales están disminuyendo su importancia relativa en el comercio internacional.

Así, mientras que en los años 60 los productos tradicionales representaban en promedio 54% de las compras agropecuarias mundiales, en la actualidad han disminuido a 37% (Von Hesse 1994). Las razones que explicarían este comportamiento son las siguientes: el acelerado avance tecnológico de los países desarrollados, que los ha conducido a producir con altas productividades insumos que antes importaban; la intervención de los gobier-

3. Según el Censo Agropecuario de 1994.

nos de dichos países en los mercados agrícolas; los cambios en los patrones de consumo de los mercados mundiales, en especial de los países desarrollados; y la presencia de grandes transnacionales en la comercialización de estos productos.

En este contexto, la alternativa sería la exportación de productos no tradicionales, que presentan mejores índices de rentabilidad por unidad de producto.

Al respecto, es importante destacar que la principal característica de las exportaciones agrícolas no tradicionales es que son bastante dinámicas. Von Hesse (1994) señala que los productos agrícolas que ingresan en el mercado internacional atraviesan por tres etapas: etapa de introducción, de expansión y de maduración. Indica además el autor que cada una de ellas presenta diversos niveles de rentabilidad y riesgo. La primera etapa va desde la experimentación hasta la introducción del producto en el mercado; si bien incorpora un alto nivel de riesgo asociado a la inversión inicial, es la que retorna la más alta rentabilidad. En la segunda etapa, la demanda en el mercado tiende a expandirse en mayor proporción que la oferta, retornando alta rentabilidad por unidad de producto y con un nivel de riesgo menor que el de la primera etapa. En la tercera etapa, de maduración, la demanda por el producto es estable en el mercado, y los niveles de rentabilidad se explican más por los volúmenes de exportación que por unidad de producto; aquí, por tanto, los niveles de riesgo y rentabilidad son menores que en las etapas anteriores.

Sobre la base de lo anterior, dicho autor señala que una estrategia competitiva de exportaciones agrícolas debe considerar las características señaladas, y dar lugar a que los productores agrícolas tengan la capacidad de trasladarse hacia las opciones de mayor rentabilidad y niveles de riesgo, de acuerdo con sus preferencias. El ubicarse en una determinada etapa puede implicar un cambio de producto y su diferenciación o transformación. El productor debe contar con la información, conocimientos tecnológicos y los recursos necesarios que faciliten la optimización de sus decisiones.

Pero en el actual contexto de la economía peruana, esta capacidad sólo la tienen las grandes empresas agrícolas, mientras que las pequeñas, por sus múltiples limitaciones, no cuentan con suficientes elementos para identificar y aprovechar las mejores oportunidades que brinda el mercado internacional.

Una mirada a la estructura y evolución de las exportaciones agrícolas en el período 1990-95 ilustra lo señalado. En dicho período se observa que las exportaciones se incrementaron en 100%, y fueron las no tradicionales las que tuvieron un comportamiento más dinámico, pues prácticamente se duplicaron. Entre ellas, los productos de mayor dinamismo fueron el espárrago (en fresco y preparado) y la cochinilla (en seco y en carmín), cuyas exportaciones se incrementaron aproximadamente por dos en dicho período. El acelerado crecimiento de las exportaciones de espárragos ha determinado que sólo este producto represente actualmente cerca de 50% del valor total de las exportaciones no tradicionales agrícolas (Cuánto 1996).

Paralelamente, en ese mismo período se observa una reducción en más de 50% de las exportaciones de algodón, la que se explicaría básicamente por la reducción de 60% de los volúmenes exportados antes que por la reducción de los precios en dicho período (Cuánto 1996).

Cabe destacar que en 1990, y como parte del modelo económico del nuevo gobierno, fueron liquidadas las actividades de promoción hacia el sector agrícola. Si en el período en cuestión la producción de este sector registró un crecimiento acumulado de 20%, ¿quiénes están liderando este crecimiento? Éste estaría explicado por la expansión de cultivos agroindustriales liderados por el espárrago, orientado íntegramente al mercado externo. Estos cultivos son sembrados principalmente por los agricultores medianos y grandes; los pequeños siguen sembrando cultivos tradicionales.

Esta situación estaría indicando dos cosas: primero, que existen oportunidades en el mercado de exportación agrícola; y, segundo, que en las actuales condiciones hay productores con capacidad para aprovechar las oportunidades que brinda el mercado internacional: los agricultores medianos y los grandes.



Si los pequeños agricultores de la costa, por las características de sus activos, son productores con potencialidades para el desarrollo agrícola, ¿por qué no pueden aprovechar las oportunidades que brinda el mercado externo? Si tienen evidencia de la alta rentabilidad de los cultivos de agro exportación, ¿por qué insisten en sembrar cultivos tradicionales que los mantienen sometidos a necesidades de financiamiento? ¿Es inconsistente su comportamiento con el contexto? ¿Hacen un uso ineficiente de sus recursos?

Según la hipótesis del presente estudio, son las condiciones en que producen los pequeños agricultores, caracterizadas por restricciones institucionales, las que explican su estado de pobreza, que limita un mejor uso de sus recursos productivos y la identificación y aprovechamiento de las oportunidades que pueden brindar mercados como el externo. Estas restricciones institucionales se refirieren principalmente a dos factores: la existencia de mercados subdesarrollados en el sector agrícola, y un incipiente nivel de organización de los productores. El primero se ve reflejado en la existencia de restricciones crediticias, junto con insuficientes conocimientos técnicos por la ausencia de programas de extensión y restricciones en la información para una óptima toma de decisiones. El segundo se traduce en la reducida capacidad de negociación de este grupo de productores.

#### Mercados subdesarrollados

La falta de desarrollo de algunos mercados y la no existencia de otros constituyen factores que limitan el progreso de la pequeña agricultura. Otros factores limitantes son el crédito, la asistencia técnica y la información.

#### *Mercado de crédito*

Dentro del conjunto de medidas aplicadas en la economía peruana a partir de 1990, la desactivación de la banca de fomento (Banco Agrario) provocó una gran escasez de financiamiento en la

agricultura. Éste fue uno de los principales problemas que afectó y sigue afectando especialmente a los pequeños agricultores.

Según diversos estudios, este problema se produce porque el mercado de crédito es subdesarrollado; y la mayoría señala que esto se debe a restricciones por el lado de la oferta que se manifiestan en el hecho de que los pequeños agricultores no son considerados como sujetos de crédito por la banca privada. Figueroa (1996) sostiene, al respecto, que para el caso de la economía campesina existen, además, restricciones por el lado de la demanda. Su hipótesis se sustenta en el supuesto de que las unidades campesinas se encuentran en equilibrio estático, donde el sistema productivo es autorreemplazable; por tanto, no hay una demanda por capital de trabajo (ni físico ni circulante): la demanda de crédito sólo se limita a una demanda por innovaciones tecnológicas. Y esta demanda de crédito es reducida, pues no hay condiciones que puedan inducirla.

Al respecto, la hipótesis del presente estudio sostiene que para el caso de la pequeña agricultura de costa el subdesarrollo del mercado de crédito se explica por restricciones en el acceso a la oferta disponible, así como en la demanda; siendo esta última básicamente una demanda por capital de trabajo. Aquí es importante destacar que esta diferencia en la naturaleza de la demanda, con relación a la hipótesis de Figueroa, se basa en dos suposiciones. La primera es que la pequeña agricultura de costa no es un sistema estático, es decir, no genera los recursos necesarios para su autosostenimiento. La segunda se refiere a que el riesgo inmerso en la pequeña agricultura tiene una connotación lógica diferente a la de la economía campesina. Sustentaremos cada una de ellas en el análisis de las restricciones de la demanda. Pero antes destacaremos los principales argumentos que explican la existencia de restricciones en la oferta.

#### Restricciones en la oferta

Entre los factores que más se han destacado para explicar las limitaciones en la oferta de crédito, tenemos los siguientes:

a. *La existencia de altos costos de transacción.* Al constituir los pequeños agricultores un grupo grande y disperso, la administración de los préstamos involucra altos costos de supervisión para la entidad prestamista. Así, por ejemplo, la obtención de información para la verificación del grado de rentabilidad del proyecto presentado, el tipo de suelo, la disponibilidad de agua, manejo, tecnología, características del mercado al cual se orienta el producto, entre otros factores, implica costos que la entidad financiera debe cubrir, y que repercuten en el encarecimiento de las tasas de interés.

b. *La existencia de asimetrías en la información.* Alude a que la entidad prestamista conoce siempre menos información que el prestatario acerca de su capacidad y voluntad para pagar el préstamo (Levitsky 1996). Esta situación incrementa el riesgo de selección adversa de la banca y, por consiguiente, de retorno de los préstamos.

c. *La existencia de covarianza en el riesgo y mercados segmentados.* Lo primero refiere que los resultados de la producción de una misma zona tienen componentes que las correlacionan. Esto alude a la existencia de ciertos eventos que afectan a grupos con características similares; por ejemplo, las variaciones en el precio del producto y la ocurrencia de eventos climáticos. Los mercados segmentados se refieren a que la colocación de préstamos en grupos con características similares, como lo son los pequeños agricultores 4 (tamaño, cultivo, tecnología), tiende a multiplicar el riesgo de la entidad bancaria.

d. *La ausencia o subdesarrollo de instituciones complementarias.* Alude a la ausencia de mercados, como el de seguro agrícola, que asuman parte del riesgo crediticio; y a la inexistencia de suficientes servicios en las zonas rurales, como el de comunicación.

e. *La escasez de colaterales (garantías).* De acuerdo con las consideraciones anteriores, se señala que una forma de reducir el

4. Grupos con similar tamaño de terreno, tecnología, tipo de cultivo, educación, etcétera.

riesgo que significa para la banca el otorgamiento de préstamos a pequeños agricultores, es a través de la existencia de colaterales que respalden los préstamos. La experiencia de esquemas de créditos con diversos tipos de colaterales muestra que el nivel de los costos de transacción que demande la ejecución de la garantía, en caso de morosidad de los préstamos, constituye un factor muy importante en la decisión de la banca de aceptar o no el colateral y, por tanto, de acceder o no al crédito (Llisterri y Levitsky 1996). En este sentido, los colaterales, como las tierras de los pequeños agricultores, no son atractivos para la banca, debido a los altos costos de transacción que demandaría la ejecución de esta garantía 5.

En las consideraciones señaladas, la banca privada prefiere concentrar sus préstamos en aquellos productores de menor riesgo, en los que los costos de supervisión del crédito son menores, la probabilidad de retorno de la inversión es mayor y se encuentran concentrados en proyectos de muy alta rentabilidad. Esas características se dan sólo en el caso de los productores medianos y grandes, de manera que los pequeños agricultores tienen acceso restringido a este mercado. En esta situación, los niveles de transacciones en este mercado son inferiores al nivel socialmente óptimo.

#### Restricciones en la demanda

La demanda de financiamiento puede provenir de la necesidad de reponer o incrementar el capital de trabajo, o de una demanda por innovación tecnológica (Figuroa 1996). Las primeras son tipificadas como necesidades coyunturales o de corto plazo, y las segundas como necesidades desde una perspectiva de mediano a largo plazo.

5. Aquí están considerados, por ejemplo, los costos administrativos, trámites legales y costos alternativos (ingresos que dejó de percibir la banca por no colocar los préstamos en otras alternativas).

De acuerdo con la hipótesis planteada, existen restricciones por el lado de la demanda, que es básicamente una demanda por capital de trabajo. La hipótesis se basa en el supuesto de que el sistema de producción de los pequeños agricultores no es un sistema estático, ya que no desarrolla suficientes recursos para su autosostenimiento, en virtud de lo cual genera necesidades de crédito para el financiamiento de capital de trabajo en cada campaña.

Las restricciones en la demanda se ven reflejadas en un nivel de demanda inferior a las necesidades de crédito existentes; y se explican principalmente por el alto riesgo que significa para los pequeños agricultores el endeudamiento con la banca privada. Ello indica que las soluciones a su problema de crédito van más allá de la existencia de colaterales que disminuyan el riesgo de pago de los préstamos de la entidad bancaria.

Dicho endeudamiento implica un alto riesgo, porque ellos no ofrecen la seguridad de poder cumplir con el pago de la deuda, en un contexto en el que las tasas de interés son altas y los ingresos esperados de la producción muy inciertos<sup>6</sup>. Esta incertidumbre respecto a los ingresos se debe a fluctuaciones de los precios (riesgo de mercado); la ocurrencia de contingencias climatológicas, como sequías, inundaciones, etcétera; y a la aparición de plagas y enfermedades que ellos no pueden controlar, sea por falta de conocimientos o por falta de recursos para combatirlas (riesgos de la producción). Dada esta situación, el riesgo de perder sus tierras es alto, debido a que son hipotecadas en garantía por los préstamos obtenidos.

Por esta razón, aun cuando muchas veces la tasa de interés del mercado informal es más alta que la de la banca privada, ellos tomarán esta vía, pues los acreedores de dicho mercado no suelen exigir como garantía los terrenos, sino sobre todo la cosecha

6. En la economía campesina el riesgo se deriva de la pobreza de los activos de las familias y su lógica de subsistencia, pues cualquier cambio de su sistema productivo puede comprometer su subsistencia.

a futuro. Una característica de este mercado "informal" es que los intercambios se basan en relaciones personales<sup>7</sup>, razón por la cual los costos de transacción son menores que en el mercado formal (Figueroa 1995). También es menor el riesgo de prestar a alguien sin capacidad de pago o voluntad de pagar, ya que el prestamista suele conocer al prestatario<sup>8</sup>.

En otros casos, los agricultores autofinancian su campaña con los escasos recursos que poseen, disminuyendo la cantidad y calidad de los insumos que utilizan para su producción. En este contexto, los niveles de productividad son más bajos respecto a los que podrían alcanzar con la tecnología que conocen. Otros recurren al alquiler o venta de una parte de su parcela, o, en el peor de los casos, a la venta total.

¿Por qué se genera la demanda de capital de trabajo? ¿Por qué el sistema de producción de la pequeña agricultura no se autosostiene?

Las necesidades de capital de trabajo no serían precisas si la pequeña agricultura tuviera la capacidad de autofinanciar la reproducción de su sistema. Para que ello ocurriese, los beneficios económicos que genere esta actividad deberían cubrir los costos de producción; y si esta actividad es la principal<sup>9</sup>, dichos beneficios deben permitir además satisfacer gran parte de los costos de la canasta básica de sus familias. Si ello no es así, aun cuando se recupere la inversión, existirá siempre el peligro de "chocar con el capital de trabajo".

Sin embargo, en las actuales condiciones en que producen, los ingresos que genera la producción son insuficientes para cubrir las necesidades señaladas. Las razones responderían básicamente a dos factores: los bajos precios en el mercado y la pobre productividad agrícola.

7. En las transacciones con la banca las relaciones son impersonales.

8. El prestamista suele ser algún amigo, vecino, proveedor de insumos o comprador de la cosecha del prestatario.

9. Lo que demanda lo mayor porte de su tiempo disponible, si no de todo.

La mayoría de los precios de los productos que cultivan los pequeños agricultores (algodón, café, cereales, entre otros) son determinados por los precios internacionales, y pertenecen a la categoría de productos tradicionales; por las razones ya señaladas, estos productos tienen hoy una baja rentabilidad.

Por otro lado, tomando en consideración que la productividad agrícola es principalmente resultado de la tecnología de producción, una innovación en este campo o el uso adecuado de la existente puede producir un incremento en la productividad; y una caída de ésta puede ser consecuencia del uso inadecuado de la tecnología.

Esto último alude a que el uso adecuado de una tecnología demanda contar no sólo con recursos financieros para acceder a los conocimientos necesarios, sino además con los que permitan cubrir el costo de la infraestructura que demanda su empleo. En este sentido, las restricciones financieras de la pequeña agricultura son señaladas como causa principal de la disminución de la productividad agrícola observada en los últimos años, al limitar la compra de los insumos necesarios para la producción<sup>10</sup>. Es en este contexto que los niveles de productividad resultan ser más bajos que los que dichos productores podrían alcanzar con el estado de conocimientos que poseen.

Si se toman en cuenta los procesos de apertura y liberalización de los mercados, esta situación es preocupante, pues la competitividad de los agricultores depende en gran medida de sus niveles de productividad y de su capacidad para innovar tecnologías. Por tanto, ya deberíamos estar hablando de una demanda de crédito para financiar innovaciones tecnológicas, pues la competencia exige cambios profundos que deben ser inducidos necesariamente por cambios en la tecnología. Sin embargo, ¿cómo financiar el aprendizaje de los nuevos conocimientos y los recur-

10. En un estudio sobre el impacto del ajuste estructural en la pequeña agricultura del valle de Cañete, se indica que ante la escasez de crédito más de 60% de dichos agricultores redujo en gran medida el uso de fertilizantes.

son necesarios para una nueva tecnología? ¿Cómo esperar que los pequeños agricultores innoven para incrementar su competitividad, si están preocupados por conseguir financiamiento para su capital de trabajo?

#### *Mercados de asistencia técnica*

Las tendencias actuales del mercado internacional, marcadas por la apertura de los mercados y el proceso de globalización, exigen que los productores nacionales sean competitivos si desean permanecer en él. El avance tecnológico se ha constituido en el elemento clave en la determinación de la competitividad entre los países.

Las características del nuevo orden internacional han refutado la vieja teoría de las ventajas comparativas de Heckscher Ohlin, según la cual la ventaja de los países se basaba en la exportación de los bienes que hacían uso del factor más abundante. Bajo este enfoque, la división internacional del trabajo determinó un modelo en el que los países subdesarrollados eran abastecedores de materias primas y alimentos para los países desarrollados; y éstos eran los productores de los bienes industriales. De esta forma, a través de la especialización los mercados estaban asegurados para los respectivos productos.

Este enfoque presumía que todos los países tienen una misma tecnología, diferenciándose tan sólo en la dotación de recursos. Este supuesto contrasta con las actuales condiciones del comercio internacional, pues son los avances tecnológicos los que determinan la competitividad de los países, superando los límites impuestos por factores como el clima y el tiempo en que se basaban las ventajas comparativas.

Así, el desarrollo de la biotecnología y la ingeniería genética en la agricultura por los países desarrollados ha trastocado el modelo de las ventajas comparativas, imponiendo profundos cambios en la división internacional del trabajo. Los países desarrollados que antes eran importadores netos de alimentos hoy inundan los mercados con su sobreproducción de éstos, apoyados en los cuantiosos subsidios de sus gobiernos.



En 1986, el total de subsidios a la agricultura de los países desarrollados se estimó en 147 millones de dólares. Ese mismo año, la producción de cereales de esos países bordeaba los 1959 millones de toneladas, producción considerada excedente con respecto al consumo mundial; dados, además, los deprimidos mercados mundiales (FAO 1988) 11. Del mismo modo, en los años 60 las importaciones agropecuarias mundiales representaban más de 25% de las compras mundiales de mercancías, mientras que hoy esa participación se ha reducido a 10% (Von Hesse 1996).

En un contexto como el descrito, en el que las innovaciones tecnológicas son esenciales para incrementar la competitividad de los productores en el mercado, el desarrollo de la agricultura tiene como precondition el incremento de la productividad de los recursos agrícolas, para lo cual son necesarios cambios en la tecnología de producción 12. Sin embargo, nuestro desarrollo tecnológico agrícola es incipiente. La hipótesis que aquí planteamos es que ello se debe a que el mercado de asistencia técnica es subdesarrollado. Ante la ausencia de programas de extensión promovidos por el Estado, el sector privado tiene limitados incentivos para producir este servicio, más aún para resolver problemas técnicos de los pequeños agricultores; y los pequeños agricultores cuentan con escasos recursos económicos para cubrir el costo de este servicio. Es decir, hay restricciones tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda de este servicio. En lo que sigue analizaremos brevemente cada una de ellas.

En relación con las restricciones por el lado de la oferta, la generación de tecnología está referida a la producción de nuevos conocimientos y se sustenta en la investigación científica y aplicada. Estos nuevos conocimientos son respuestas técnicas a problemas específicos que limitan el incremento de la productividad de los factores de producción agrícola. Por ello, cada propuesta lle-

11. Tomado del artículo "Desarrollo tecnológico, el fin de las ventajas comparativas" (*Actualidad Económica del Perú* No. 1511).

12. Nuevos conocimientos para el manejo de un nuevo cultivo, sistemas de riego, técnico de fertilización, técnico de cosecha, de tratamiento poscosecha, etcétera.

va implícita las características de determinado sistema de producción (clima, suelo, agua). Así, las tecnologías ofrecidas en el mercado por empresas privadas implican un riesgo para quien las adopta, pues pueden responder o no a las características de su sistema de producción, y, en consecuencia, ser apropiadas o no para solucionar "el problema".

Lo anterior indica que la transferencia de tecnología en la agricultura a través de la asistencia técnica debe estar ligada necesariamente a un proceso que incluya la identificación del problema, la investigación y experimentación de las opciones técnicas, la adaptación a las condiciones específicas del sistema de producción y, finalmente, la adopción y difusión de la propuesta validada. Y todo ello determina que el servicio de extensión agrícola comprenda (Farrington 1994):

- . Diagnósticos de las condiciones socioeconómicas y agro ecológicas de los agricultores, así como de sus limitaciones y oportunidades.
- . Un sistema de retroalimentación de información entre el agricultor, el agente de extensión y el centro de investigación.
- . Un desarrollo de lazos entre investigadores, planificadores del gobierno, ONG, organizaciones de agricultores, bancos y el sector comercial.
- . Un seguimiento del sistema de extensión y evaluación de su desempeño en el ámbito de la finca.

En virtud de ello, una cuestión a responder es la siguiente: ¿tiene el sector privado suficientes incentivos para la producción de este servicio? El principal argumento que sustenta que el servicio de extensión debe ser producido por el Estado es que no existen suficientes incentivos para que el sector privado asuma la producción de este servicio: si bien en el corto plazo el usuario puede estar dispuesto a pagar a la empresa productora por la información, en el largo plazo esta información tiende a ser un bien no exclusivo y se constituye en un bien público. En otras pa-

labras, puede ser aprovechada por otros agricultores sin pago alguno y sin reducir el consumo de otros. En el corto plazo, la información puede ser tan especializada que el usuario estaría dispuesto a pagar por ella sin compartirla con otros productores.

En la práctica esta información suele venir con la compra de un insumo o la venta de un producto, lo que determina que sólo pueda ser aprovechada por los que tienen acceso a ciertos insumos, facilidades y crédito (La Cruz 1996).

En un esquema liberal, el Estado no asume la producción de este servicio, pues espera que sea el sector privado el que lo haga. Por los argumentos señalados, la presencia del sector privado es bastante limitada, obviándose el proceso de investigación, experimentación y adaptación de las propuestas técnicas. Incurre sólo en el proceso de difusión, cuyas características excluyen de este mercado a los que no cuenten con los recursos necesarios para acceder a dicha información.

En relación con restricciones por el lado de la demanda, hay que considerar que la demanda por nuevos conocimientos es en esencia una demanda por innovación tecnológica, de manera que puede ser motivada por:

- . La necesidad de resolver problemas.
- . Las expectativas que generan los resultados positivos de una nueva tecnología.

Cuando no existen servicios de extensión agrícola a cargo del Estado, la demanda por innovaciones tecnológicas está limitada por problemas de acceso más que por la falta de motivaciones para innovar. Los problemas de acceso se explican porque los pequeños agricultores, dada su crítica economía, no tienen capacidad de pago para financiar una nueva tecnología que es ofrecida en el mercado sólo por las empresas privadas. La innovación tiene un costo que incluye el servicio de extensión y la nueva infraestructura e insumos, que por lo general requiere la implementación de una nueva tecnología. Y es este costo el que finalmente va a definir el nivel de demanda por innovación tecnológica y derivarla hacia una demanda de crédito (Figueroa 1996).

Como consecuencia de las restricciones señaladas, tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda de los servicios de extensión, el nivel de conocimientos técnicos de los pequeños agricultores resulta insuficiente para el manejo de cultivos intensivos en conocimientos especializados. En este sentido, la educación no es suficiente para el manejo de tecnologías que requieren de dichos conocimientos, pues sólo podría facilitar o dificultar el proceso de aprendizaje 13. Ellos sólo podrían ser adquiridos mediante el acceso a servicios de extensión agrícola. Así, la adopción de nuevas tecnologías, sin contar con los conocimientos suficientes, puede resultar muy riesgosa, ya que nada asegura que el manejo que adopten les va a proporcionar los resultados esperados 14.

En un contexto en el que hay ausencias de servicios de extensión subsidiados por el Estado, y en el que los agricultores no tienen capacidad de pago para cubrir los costos que demandan los nuevos conocimientos, su capacidad de innovar es bastante limitada. Y esto restringe sus posibilidades de incrementar su productividad y competitividad en el mercado.

#### *Mercados de información*

En teoría, los agentes económicos toman las decisiones más óptimas cuando lo hacen sin restricción alguna de información. Pero cuando no cuentan con la información necesaria, entonces pueden tomar decisiones subóptimas, pues éstas se toman en un contexto de mayor incertidumbre y riesgo. Para un productor, por ejemplo, es necesaria la información en relación con los pre-

13. Cuanto más alto sea el nivel de educación, más rápido será el proceso de aprendizaje de los nuevos conocimientos. Y cuanto más bajo, entonces más lento será dicho proceso.

14. La experiencia del cultivo de espárragos por pequeños agricultores de los valles de Chao y Virú, en Trujillo, y los desalentadores resultados tanto en los rendimientos como en la calidad de la producción con la utilización de tecnología tradicional (no adecuada para este cultivo), son ejemplos de lo expuesto (Marañón 1993).

dos de los productos en el mercado interno y externo, las condiciones de los actuales canales de comercialización, la identificación de los posibles mercados potenciales, las características y restricciones en su acceso, las estadísticas de producción, pronósticos sobre las condiciones climáticas del tiempo, los cambios y las tendencias de los gustos y preferencias de los consumidores, las perspectivas sobre la producción de los competidores, además de otra clase de información.

De las diversas informaciones señaladas, las que comúnmente se encuentran a disposición de los productores en los países en desarrollo son apenas las estadísticas de producción, algunos precios y condiciones climáticas del tiempo. Sin embargo, ellas resultan insuficientes para que las decisiones tomadas por los productores sean óptimas.

El acceso a informaciones especializadas, como las condiciones de los mercados potenciales o tendencias de los patrones de consumo, tiene un costo que sólo puede ser cubierto por las grandes empresas. Éstas tienen establecido un sistema operativo para tal efecto, o poseen los recursos suficientes para contratar los servicios de una empresa especializada (Von Hesse 1994). De esta forma, con mayor información, estos productores pueden identificar las mejores oportunidades de producción y tomar sus decisiones con menor incertidumbre y riesgo.

La baja capacidad de pago de los pequeños productores los excluye del mercado de información y los ubica en una situación de gran desventaja frente a aquellos que sí tienen acceso a él. En ese sentido, la producción de este servicio por el Estado -lo que haría del servicio un bien público- tendría efectos positivos sobre las decisiones de producción de los pequeños productores.

#### Incipiente nivel de organización

Otra de las grandes desventajas que enfrentan los pequeños productores tiene su origen en su nivel individual de producción, con el que tienen muy poca capacidad de negociación frente a

los agentes con quienes realizan sus transacciones (por ejemplo, las empresas que compran su producción y las que los abastecen de insumos).

Una forma de que incrementen su capacidad de negociación es a través de la organización, mediante la cual pueden reducir sus costos de transacción. Esto facilita, por ejemplo, el compartir los riesgos de la comercialización y la conquista de nuevos mercados.

Diversos factores son señalados para explicar las dificultades o incentivos en la organización y cooperación entre los individuos. Entre ellos destacan el tamaño del grupo y la relación entre los costos y beneficios (Russell Hardin) 15. La decisión de organizarse responde entonces a incentivos y costos. Los incentivos están directamente relacionados con las expectativas de obtener beneficios; y los costos con los llamados costos de coordinación, que se refieren al tiempo o dinero que hay que invertir para coordinar. Así, los incentivos para organizarse serán mayores cuanto mayores sean los beneficios esperados, en relación con los costos de coordinación; y la capacidad para asumir dichos costos puede resultar determinante en la decisión de afiliarse o no a una organización 16.

#### ¿ESTÁN LOS FACTORES LIMITANTES BAJO EL CONTROL DE LOS PEQUEÑOS AGRICULTORES?

De acuerdo con las características de los factores que limitan el desarrollo agrícola de los pequeños agricultores hasta aquí presentadas, éstos se explican básicamente por barreras institucionales que están fuera de su control, lo que determina que sus oportunidades de desarrollo estén en función de que se generen adecuadas condiciones institucionales.

15. Tomado de North 1993.

16. Éste sería el caso de los individuos indigentes, de extrema pobreza.

En este sentido, la evidencia de dos casos nos ayudará a sustentar lo expuesto: el de los pequeños agricultores del valle de Ica, y la experiencia de trabajo del CTTU en el valle de Moche, Chao y Virú, en La Libertad.

#### La pequeña agricultura del valle de Ica

Los pequeños agricultores del valle de Ica, la mayoría parceleros, presentan las siguientes características: poseen entre 3 y 6 hectáreas heredadas de las ex cooperativas agrarias, cultivan principalmente algodón y su principal fuente de agua es la subterránea.

Para explotar esta fuente están organizados alrededor de un pozo, en grupos de aproximadamente 30 miembros. Dichos pozos han sido también heredados de las ex cooperativas.

De acuerdo con un estudio realizado (La Cruz y otros 1995), el principal problema que afecta a este grupo de agricultores es la falta de financiamiento para su producción y para el arreglo de la infraestructura de sus pozos, pues se estima que la mayor parte de éstos tienen entre 30 y 40 años, y datan de la época de las haciendas.

La escasez de financiamiento constituye un problema crítico, pues el modelo liberal no ofrece perspectivas de solución ni en el corto ni en el mediano plazo. Por un lado, debido a los altos costos de transacción y el alto riesgo inmerso en su actividad, no son considerados sujetos de crédito por la banca privada (la comercial y las cajas rurales), razón por la cual la oferta de créditos es bastante restringida para ellos. Por otro lado, los altos costos financieros de los préstamos, la baja rentabilidad del algodón y la incertidumbre respecto al comportamiento de los precios de este cultivo determinan que los ingresos esperados sean muy inciertos. Existe, por ello, una alta aversión al endeudamiento con la banca privada.

En consecuencia, recurren a diversas opciones: algunos acuden al mercado informal, que exige tasas de interés generalmente más altas en comparación con las de la banca privada, pero con menor riesgo de perder sus tierras. Otros recurren al alqui-

ler o venta total o de una porción de sus tierras. Los resultados que hoy se observan son una reducción de los niveles de productividad y producción del algodón, y un activo mercado de tierras en el que los principales demandantes son las grandes empresas agroindustriales cultivadoras de espárrago y tomate.

Una evidencia de esto es que, en 1990, dentro del portafolio de cultivos del valle, el algodón, un cultivo típico de la pequeña agricultura, ocupaba alrededor de 60% del área sembrada; en 1995 ésta se redujo a 35%. Entretanto, luego de una década de introducción en el valle, el espárrago ocupa hoy más de 15% de su área sembrada.

El desarrollo de la agroindustria en el valle de Ica ha acentuado el escenario dual en la agricultura del valle: al lado de la cada vez más próspera expansión de las empresas agroindustriales, que se ubican muchas veces en parcelas adyacentes a las de los pequeños agricultores, se observa una pequeña agricultura en situación cada vez más crítica. Cabe por eso preguntarse si el desarrollo de la agroindustria puede llegar a transformar a la pequeña agricultura.

Esta interrogante fue planteada en un estudio respecto a las relaciones que subyacen a la relación entre la agroindustria del valle de Ica y la pequeña agricultura (Figueroa 1995). Los resultados de dicho estudio indican que no existe una acción directa de la agroindustria que promueva la transformación de los pequeños agricultores. La principal articulación entre ambas se da a través del mercado laboral y del mercado de tierras, en virtud de que los pequeños agricultores son fuente de mano de obra y oferentes de las tierras demandadas por dichas empresas agrícolas.

Si hay algún beneficiario del desarrollo de la agroindustria, son las grandes empresas. La crítica situación por la que están atravesando los pequeños agricultores los está induciendo a alquilar o vender sus tierras, y pasan de ser conductores de sus parcelas a peones de ellas. En este contexto, las grandes empresas agrícolas, además de beneficiarse de la mano de obra barata 17,

17. Actualmente los jornales varían entre 8 y 10 soles.



suelen condicionar el alquiler o compra de los terrenos a áreas extensas. Esto significa que si algún pequeño agricultor desea vender su terreno a una empresa agrícola, debe convencer a los dueños de las parcelas adyacentes de que también vendan las suyas a la misma empresa. Esto explica la venta de terrenos por sectores, y que lleguen a realizarse transacciones que abarcan toda o gran parte de la extensión de una ex cooperativa. Este es el caso, por ejemplo, de las ex cooperativas Alfonso Ugarte, Santa Dominguita y Santa Margarita, entre otras.

Si los pequeños agricultores saben que los cultivos agroindustriales son altamente rentables, ¿por qué no cambian de cultivo en vez de insistir en sembrar algodón? Esta pregunta equivale a la planteada en un estudio que efectuamos sobre la viabilidad del riego por goteo en la pequeña agricultura. En él nos preguntamos: si el agua es un recurso escaso y caro en el valle de lea, ¿por qué, entonces, los pequeños agricultores no adoptan el riego por goteo, un sistema muy eficiente comparado con el método de riego que utilizan, con el que pierden, en el mejor de los casos, 40% del agua? 18.

Para responder a esta interrogante, y sobre la base de las actuales experiencias de riego por goteo observadas en el valle, que corresponden a fundos de medianos y grandes agricultores, se hizo un análisis que parte de la evaluación de los resultados técnicos y económicos del uso de dicho sistema de riego en tres cultivos (algodón, espárrago y tomate). Luego se analizaron los incentivos y las restricciones que enfrentaban los pequeños agricultores para la adopción de este sistema. Los resultados del estudio se exponen a continuación.

En términos técnicos, se llegó a determinar que era posible ahorrar hasta 60% del consumo de agua con respecto al riego por gravedad, y se podía incrementar aproximadamente en 77% la productividad de los cultivos (caso del espárrago). En términos

18. Esta pérdida se produce con el riego de gravedad por surcos, que es el método más utilizado por estos productores.

nos económicos, los indicadores de la evaluación mostraban que ésta era una inversión altamente rentable, con una tasa de retorno de 155% en los casos del espárrago y el tomate, pero no en el del algodón.

El análisis de los incentivos para la adopción indicaba que, en el caso de los pequeños agricultores, el alto costo del agua de pozo, que representa entre 30 y 40% de los costos de producción 19, constituía el principal incentivo; y en el caso de los agricultores medianos y grandes, el incentivo mayor es la insuficiente oferta de agua de que disponían en relación con los requerimientos de sus fundos.

La principal conclusión de dicho estudio es que, a pesar de que existían suficientes incentivos, de que había resultados técnicos altamente favorables y de que la inversión era muy rentable, la no adopción de riego por goteo por los pequeños agricultores del valle de lea se explica por factores institucionales. Éstos son: escasez de financiamiento, insuficientes conocimientos técnicos, el tipo de cultivo que producen y la existencia de esquemas de organización inadecuados.

Los conocimientos técnicos que poseen los pequeños agricultores son insuficientes para los requerimientos que exige un adecuado manejo del sistema de riego por goteo. Esos conocimientos sólo podrían ser adquiridos mediante la asistencia técnica. Sin capacidad económica para pagar dicho servicio, el sistema sería riesgoso para ellos, pues un mal manejo tendría consecuencias adversas sobre el rendimiento del cultivo.

Respecto al tipo de cultivo, las evaluaciones técnicas y económicas indican que no se justifica la inversión en riego por goteo para el algodón. Por tanto, si los pequeños agricultores decidieran adoptarlo tendrían que decidir, antes, cambiar de cultivo. Pero el cambio por otros cultivos estaría sujeto a la disponibilidad de financiamiento y al acceso de los conocimientos necesarios

19. Caso del algodón, cultivo típico de los pequeños agricultores.

para un adecuado manejo de la tecnología de producción, en virtud de que este cultivo es nuevo para ellos.

Las restricciones de financiamiento que enfrentan los pequeños agricultores explican por qué, a pesar de los bajos precios del algodón y de su escasa rentabilidad en el mercado, continúan sembrando este cultivo. Ellos señalan que lo hacen porque, aun cuando no dispongan de financiamiento para adquirir todos los insumos necesarios para la producción, "algo les da" y, dentro de sus restricciones, ésta es su mejor alternativa. El cambio por otro cultivo, como por ejemplo el espárrago, resultaría riesgoso para ellos, pues además de no contar con los recursos necesarios para el financiamiento de la producción, no conocen muy bien la tecnología requerida para este cultivo.

Asimismo, la no existencia de adecuados esquemas de organización limita un óptimo aprovechamiento de este sistema de riego. Esto se sustenta en lo siguiente: los pequeños agricultores explotan un pozo en forma asociada, por lo que no tienen el control individual de su fuente de agua; y la implementación de un sistema de riego por goteo requiere del control del flujo de agua. De esta forma, si ellos quisieran poner en marcha este sistema de riego se verían forzados a incurrir en un costo de inversión mayor, debido a que tendrían que construir un reservorio para asegurarse el control del flujo de agua <sup>20</sup>. Este costo podría evitarse si los agricultores que explotan un mismo pozo se organizaran de tal modo que todos adopten riego por goteo, siembren un mismo cultivo y coordinen la distribución del agua para un óptimo aprovechamiento de este sistema.

En virtud de todo esto, la viabilidad del uso del riego por goteo en la pequeña agricultura estaría condicionada por la implementación de un programa que contemple la existencia de adecuados esquemas de financiamiento, el fomento del cambio del tipo de cultivo, la ejecución de un programa de capacitación y la

20. Por este concepto se estima un costo adicional de aproximadamente 1500 dólares.

promoción de adecuados esquemas de organización que hagan óptimo el aprovechamiento de este sistema de riego. En este sentido, la experiencia de trabajo del Centro de Transferencia Tecnológica a Universitarios (CCTU) es un claro ejemplo de cómo la implementación de un programa que contemple los factores limitantes del desarrollo de la pequeña agricultura puede hacer posible su desarrollo.

#### La experiencia del CTTU en los valles de Moche, Chao y Virú

El CTTU es una organización no gubernamental perteneciente a la orden religiosa de los jesuitas, gracias a cuyo apoyo financiero se inició esta experiencia que hoy cuenta con el auspicio de otras financieras. Su ámbito de trabajo comprende los valles de Moche, Chao y Virú, en el departamento de La Libertad. Su programa estuvo orientado a la formación de pequeñas empresas agroindustriales, para lo cual su principal medio fue la promoción de organizaciones integradas por jóvenes que se encontraban desempleados.

El programa de desarrollo consideró lo que sigue: a) un fondo de garantía, con el que se posibilitó el acceso de los pequeños productores al crédito de la banca privada para el financiamiento de la inversión; b) un programa de capacitación en aspectos técnicos, éticos y de manejo empresarial, que consideró además el establecimiento de mecanismos de extensión sostenidos por los mismos agricultores; y, c) la siembra de cultivos de altos precios en el mercado, como el espárrago, para asegurar así el retorno de la inversión.

Los jóvenes participantes son organizados en dos tipos de unidades productivas: las Unidades Agrícolas de Riego Tecnificado (UART) y las Asociaciones de Pequeños Agricultores con Riego Tecnificado (APART). Cada una conforma una unidad productiva que reúne entre 10 y 12 asociados.

Las UART están conformadas por jóvenes con educación superior que no poseen tierras agrícolas propias. El CTTU les facilita la explotación de una hectárea de tierras eriazas, entregadas por el Proyecto Chavimochic. Éstas son tierras sin acceso a aguas superficiales, por lo que se hace necesario la explotación de agua subterránea. Esto implica la perforación y equipamiento de un pozo y, para un mejor aprovechamiento del agua, la implementación del sistema de riego por goteo.

Los bienes comunes en este modelo son: el pozo, el equipo de bombeo, el sistema de riego, el sistema eléctrico, los caminos y el centro de acopio. La propiedad de la tierra, y las mangueras instaladas dentro de la parcela, no son consideradas como activos comunes de la empresa: son de propiedad individual. Los títulos de propiedad de la tierra se otorgan una vez cancelada la deuda adquirida para la inversión. Sin embargo, cabe destacar que aun cuando la propiedad y el manejo de las tierras son individuales, éstas seguirán produciendo como una unidad asociativa.

El manejo asociado del sistema de riego por goteo permite una distribución ordenada del agua, pues los requerimientos son tratados como una unidad productiva. Además, en este sistema se aprovechan las economías de escala de la inversión, por su fuerte componente de costo fijo (cabezal del sistema).

Las APART, a su vez, están conformadas por jóvenes hijos de agricultores para los cuales el cultivo del espárrago no era nuevo, pues antes sus padres lo cultivaban, pero con resultados desalentadores. Dentro del programa del CTTU, estos jóvenes son responsables de la conducción de una hectárea de sus padres. Cuentan con tierras colindantes, cosa que les permite producir en forma conjunta y coordinada, conservando la propiedad individual de sus terrenos. Estos terrenos tienen acceso a aguas superficiales, y son regados por gravedad (sifones) y micra tubos. Los integrantes de esta asociación tienen, en términos relativos, un menor nivel de educación que los miembros de las UART, razón por la cual el proceso de avance es más lento que en estas últimas. Aquí encontramos agricultores con secundaria y primaria incompleta.

En este modelo, sólo el centro de acopio es un bien común. La propiedad de la tierra y el manejo de cada parcela son individuales.

En los dos tipos de organizaciones se ejecuta un programa de capacitación orientado a proporcionarles conocimientos y mayor y mejor información, lo que permitirá desarrollar las potencialidades del capital humano.

Este programa comprende tres aspectos centrales: la capacitación técnica, la formación de una ética humana y empresarial, y el establecimiento de mecanismos de extensión agrícola sostenidos por los propios productores.

La capacitación técnica está orientada a proporcionarles conocimientos técnicos agronómicos, como el manejo del sistema de riego por goteo, del cultivo a producir -en este caso el espárrago- y del manejo de plagas y enfermedades.

El tipo de tecnología es moderna, y está tomada de la práctica de las grandes empresas agroindustriales, con las cuales se establecen relaciones que permiten constantes visitas a sus fundos. En este sentido, el nivel de educación de los integrantes de las unidades productivas facilita bastante la asimilación de dichos conocimientos.

La provisión de una ética humana y empresarial constituye un elemento muy importante de la capacitación, pues permite hacer de ésta una propuesta sostenible en el tiempo. Según sus gestores, son el cambio en los valores de la persona y el entendimiento e incorporación de la lógica empresarial los que pueden inducir a los agricultores a tomar riesgos y retos en el tiempo. En este sentido, la juventud de sus integrantes facilita el logro de tales objetivos.

La incorporación de la lógica empresarial es un proceso esencialmente inducido por cambios en las condiciones de producción. Con nuevos y mejores conocimientos, mejor y mayor información, un acceso a recursos financieros y una mayor capacidad de negociación, el control de los productores sobre los recursos productivos es mayor; y menor el grado de incertidumbre respecto al mercado al cual se dirige.

Para la provisión de una constante información, este programa contempla el establecimiento de mecanismos de extensión sostenidos por los mismos productores. Estos mecanismos tienen su eje central en las relaciones que se establecen con las empresas privadas proveedoras de insumos, como las compradoras de sus cosechas.

Este es un mecanismo sostenible y dinámico, pues debido al tipo de producto y a los exigentes estándares de calidad en el mercado externo, se genera una constante demanda de información tecnológica y de mercado por parte de los productores agrícolas. Esta información es provista por las empresas agroindustriales que procesan y comercializan sus productos, pues son ellas las que tienen un mayor acceso a este tipo de información. Esto hace posible que ante cambios en las condiciones del mercado externo, las nuevas oportunidades que se generen puedan ser identificadas y aprovechadas por ambos agentes.

Esta es una relación horizontal en la que ambos agentes salen ganando: las empresas privadas proporcionan información, y las unidades productivas emplean esta información para obtener mejores resultados en la producción, los que se traducen en mayor y mejor calidad de la producción. Para las unidades productivas, esto significa obtener mejores precios; para las empresas privadas, ello contribuye a asegurar su mercado externo, pues exportan productos de mejor calidad y cumplen con los volúmenes y los exigentes estándares de calidad de dichos mercados.

Con relación al financiamiento, los requerimientos de las UART son mayores que los de las APART. La inversión en la primera considera la perforación y equipamiento de un pozo, la instalación de un sistema de riego por goteo y el capital de trabajo para los gastos de producción de la campaña agrícola. El monto total de la inversión de cada miembro es aproximadamente 12 300 dólares. En la segunda, los requerimientos de financiamiento están referidos sobre todo a capital de trabajo y a la inversión en riego por sifones o microtubos. Los miembros de esta organización están obligados a aportar algo de su capital propio para financiar la inversión.

El financiamiento proviene de la banca privada, y el acceso a ella ha sido posible gracias a los fondos de garantía que el CTTU puso a disposición de ésta en respaldo de los préstamos otorgados. No existe tratamiento diferencial alguno, pues el crédito es concedido a una tasa de interés en dólares de 18% anual.

Si bien la gestión del crédito es colectiva, la responsabilidad de la deuda es individual. El pago oportuno de las cuotas correspondientes está respaldado por la asociación, lo que evita la incursión en moras.

#### *Los resultados*

Actualmente están produciendo dos UART y diez APART. Se encuentran en proceso de implementación una UART y siete APART, y se tiene proyectada la formación de más UART en 200 hectáreas en el valle de Paiján.

Los resultados logrados por dos de las unidades más avanzadas nos pueden ilustrar respecto de lo alcanzado. En el caso de las UART tomaremos los logros de San Juan, y en el caso de las APART, los de Nueva Vida. Actualmente estas unidades productivas son independientes del apoyo del CTTU. Sus miembros han terminado de pagar su deuda con la banca privada antes del plazo previsto, tienen planes para efectuar inversiones en el mejoramiento de su sistema de riego, gestionan sus propios eventos de capacitación, manejan eficientemente sus empresas productivas en términos individuales, y como unidad organizativa poseen buena capacidad de negociación en las transacciones que realizan.

De acuerdo con datos tomados de sus propios registros, observaciones de campo y testimonios verbales, los resultados, en términos técnicos, económicos y sociales, son los siguientes.

#### En términos técnicos

Según los resultados de su última campaña, los miembros de la UART San Juan han alcanzado rendimientos promedios de 17 500 kg/ha. Estos resultados son similares a los rendimientos



obtenidos por los agricultores grandes, que usan la misma tecnología.

Los miembros de la APART Nueva Vida han alcanzado rendimientos de 10 000 kg/ha. A pesar de que es menor que el rendimiento obtenido por la UART San Juan, este resultado es destacable, pues los miembros de las APART son pequeños agricultores que alcanzaban antes, con tecnología tradicional, rendimientos de 3000 a 4000 kg/ha, y ahora han incrementado su producción en más del doble. Por ello, estos agricultores destacan la gran importancia del adecuado manejo de la tecnología.

Cabe señalar que los rendimientos de la UART, superiores aproximadamente en 75% si se los compara con los obtenidos por la APART, se explican básicamente por el tipo de riego que utilizan. La primera usa riego por goteo; la segunda, riego por gravedad.

Esta ventaja que otorga el riego por goteo es percibida por los agricultores y está induciendo a algunos de ellos a invertir en este sistema, a pesar de tener acceso seguro a agua de río: si bien los miembros de las APART hacen un eficiente riego por gravedad con sifones, sus integrantes son conscientes de que con la tecnología moderna que actualmente manejan pueden incrementar aún más su producción si usan riego por goteo <sup>21</sup>.

Otra cuestión que merece ser destacada es que existe una gran homogeneidad en los rendimientos obtenidos por las diversas parcelas de las UART, pues hay muy poca dispersión respecto al promedio. En cambio, aun cuando en las APART muchos de ellos han alcanzado rendimientos de 10 000 kg/ha, existen todavía agricultores que producen 5000 kg/ha. Este rango de dispersión responde principalmente a que el proceso de adaptación de la tecnología es más lento que en las UART, y ello debido a las di-

21 . La principal fuente de agua de riego proviene hoy del Proyecto Chavimochic; antes de él existía un intensivo uso del agua subterránea. Retomar la explotación de los pozos, hoy abandonados, resultaría menos costoso para estos agricultores, pues el nivel freático ha subido, y los costos incluirían el equipamiento mas no la perforación de un nuevo pozo.

ferencias en el nivel de educación y promedios de edad entre los integrantes de ambas unidades productivas.

En las APART encontramos agricultores con primaria y secundaria incompleta; en las UART, en cambio, la mayoría tiene nivel técnico o universitario. Los resultados muestran que el grado de educación es clave para el proceso de asimilación de tecnología intensiva en conocimientos agronómicos, como el manejo del espárrago y del sistema de riego por goteo.

Respecto al promedio de edad, es mayor en las APART que en las UART. En las primeras la media es de aproximadamente 28 años de edad, mientras que en las segundas es de 22 años. La experiencia muestra que cuanto más jóvenes son los integrantes de las unidades productivas, mayor es su predisposición al cambio.

Sin embargo, aun cuando el proceso sea más lento en las APART, la introducción de cambios en la tecnología, efectuados por los hijos de agricultores tradicionales en las parcelas de sus padres, están provocando importantes efectos, especialmente en el manejo de los cultivos y del riego. Así, por ejemplo, antes de dichos cambios el nivel de rendimiento de los espárragos alcanzado por dichos agricultores estaba entre 3000 y 4000 kg/ha. Hoy muchos de ellos han logrado ya rendimientos de 10 000 kg/ha. En vista de estos resultados, la actitud de los padres respecto a la inicial resistencia que mostraron ante la introducción de técnicas como el subsolado del terreno, se ha ido modificando. Al principio los padres sólo permitieron el cultivo de tres líneas de surcos; luego un cuarto, media hectárea, una hectárea; y actualmente los hijos tienen facultades para manejar y cultivar las áreas que crean convenientes.

Los resultados obtenidos han conseguido que los jóvenes agricultores valoren cuán importante es el manejo de la tecnología y que hayan logrado inducir a sus padres a aceptar y adoptar los nuevos cambios.

En realidad, la inducción de la nueva tecnología ha sido y es un proceso motivado por los exitosos resultados de las primeras cosechas.

Por otro lado, todo indica que los mecanismos de extensión agrícola establecidos están funcionando y son sostenibles. En los grupos donde el CTTU ha concluido con el período de capacitación, son los mismos agricultores quienes, mediante su organización, procuran la búsqueda de mayores conocimientos; y recurren especialmente a las relaciones establecidas con las empresas privadas proveedoras de insumos o compradoras de sus productos. Ejemplo de ello es la empresa Nicolini, que les facilita charlas con profesionales especialistas en el tema, pone a su disposición a sus ingenieros para cualquier consulta y les facilita la asistencia a eventos nacionales.

#### En términos económicos

Los ingresos económicos provistos por la producción de espárragos aparecen aproximadamente luego de dos años y medio de trabajo <sup>22</sup>; a partir de entonces, el período entre cada cosecha es de seis meses.

Según los datos tomados de sus respectivos registros contables, las UART han obtenido una utilidad neta de alrededor de 14 000 \$/ha/campaña, y las APART, aproximadamente 7000 \$/ha/campaña. Si bien los mayores beneficios de las UART, derivados de su mayor producción, indican que es posible duplicar los beneficios de la producción utilizando riego por goteo, cabe destacar también que los beneficios de los miembros de las APART casi se han duplicado respecto a lo que obtenían antes de ingresar al programa del CTTU. Si antes, por su baja productividad y calidad de su producción, el espárrago era un cultivo poco rentable, hoy, con la alta rentabilidad que alcanzan, sus perspectivas económicas han mejorado notablemente.

22. Para ayudar o sobrellevar este período de espera, el CTTU apoyó a los primeros jóvenes integrantes de esta experiencia con donaciones de alimentos. El hecho de que la mayor parte de ellos no tenía carga familiar pesada era una ventaja. Hoy este período es más llevadero para los jóvenes integrantes de las recientes asociaciones, pues tienen la opción de trabajar en las tierras de las asociaciones que ya producen.

Cabe señalar, además, que los significativos beneficios netos obtenidos han sido posibles no sólo por los buenos rendimientos técnicos de la producción, sino también por los mejores precios obtenidos; y ello debido a dos importantes factores: la mejor calidad de la producción y la mejor capacidad de negociación de las unidades productivas.

En el caso de las APART, con su manejo anterior sólo 20% de su producción alcanzaba calidad "A"; hoy obtiene tal categoría hasta 60% de su producción 23. Esto es muy significativo para ellos, pues con su manejo tradicional alrededor de 80% de su producción era de calidad "B" 24.

En el caso de las UART, según datos de San Juan, alrededor de 85% de su producción es de calidad "A", y el 15% restante de calidad "B". Gran parte de la mejor calidad de los espárragos de las UART respecto de los de las APART es atribuida también al riego por goteo.

La mayor capacidad de negociación lograda a través de su organización les ha permitido obtener mejores precios de venta de sus cosechas, como la compra de sus insumos. Actualmente la producción es canalizada a un centro de acopio manejado por representantes de las diversas unidades productivas. Aquí se seleccionan las cosechas y se comercializa la producción. Los ingresos por la venta de la cosecha de cada miembro están en estricta correspondencia con el nivel y calidad de la producción obtenidos por cada uno de ellos. Asimismo, la forma organizada en que realizan la compra de sus insumos les ha permitido significativos ahorros, debido a la mayor escala de estas transacciones. Por ejemplo, en una de las primeras compras que efectuaron en forma organizada lograron un ahorro de 300 dólares, con lo cual adquirieron un equipo de fumigación.

Cabe destacar, además, la eficiente gestión de cada organización para administrar sus bienes. Cada organización lleva un sis-

23. Tomado de los registros de la APART Nueva Vida.

24. El tipo de producto "A" es catalogado como de calidad alto, y el "B", como de calidad media.

tema contable en el que registra estrictamente las estadísticas de su compra de insumos, de la producción y calidades obtenidas por cada socio, así como de los precios; esto les permite, al final de cada campaña, estimar los costos unitarios y utilidades netas de cada asociado. En el caso de la UART San Juan, la más antigua, el manejo de la información es computarizado. La computadora fue adquirida con los fondos de su organización.

Si bien los éxitos económicos logrados en la producción de espárragos han sido posibles gracias al eficiente manejo de una tecnología moderna, en la actividad agrícola ello no garantiza la obtención de beneficios, pues es igualmente importante el tipo de mercado al cual está orientada la producción. El espárrago es actualmente un cultivo de altos precios en el mercado internacional, y se lo considera uno de los "nichos" del mercado de productos agrícolas, por lo que su rentabilidad puede decaer si esta situación cambia. Los agricultores son conscientes de ello; por eso están trabajando cultivos alternativos sobre la base de información que les proporcionan las empresas agroindustriales acerca de las nuevas oportunidades del mercado externo. Ellos manifiestan que el espárrago es sólo un medio para lograr su bienestar.

#### En términos sociales

En el aspecto social destacan los siguientes impactos: el cambio de actitud, la generación de empleo seguro para los beneficiarios directos, y el empleo a terceros.

El cambio de actitud es quizá el impacto más importante de esta propuesta de trabajo, pues es el que finalmente hace sostenible sus logros. Diversas manifestaciones de los integrantes de las diferentes UART y APART nos muestran que se han forjado no sólo nuevos empresarios, sino personas con nuevos valores. Esto se refleja en una preocupación por un constante desarrollo, una actitud positiva hacia la cooperación y la valoración por los bienes comunes de la organización, así como en una mejor predisposición a asumir nuevos retos.

Todo ello no es producto de un factor, sino resultado de la iteración de diversos factores que modificaron el entorno económico y social donde se producían. Es decir, no sólo es producto de la transmisión de nuevos conocimientos éticos y técnicos, de mayor información, ni de la integración en nuevas organizaciones; tampoco del acceso al crédito, ni de las estrechas relaciones establecidas con las empresas agroindustriales; son, en realidad, todos ellos, juntos, los que finalmente han inducido al cambio en el comportamiento de los agricultores y en su visión de los retos del futuro.

Un segundo impacto es la generación de empleo seguro para los beneficiarios directos de la propuesta. Jóvenes que antes eran desempleados o que no percibían un futuro en la agricultura, hoy son productores con muchas proyecciones; pueden generar sus propios ingresos y empleo para otros. El empleo a terceros es significativo, pues el espárrago es un cultivo de mano de obra intensiva. Los costos de los jornales utilizados, especialmente durante la cosecha, representan alrededor de 45% de los costos directos, lo que equivale a un requerimiento de aproximadamente 245 jornales por hectárea durante una campaña de seis meses.

#### CONCLUSIONES

Sobre la base del análisis de los factores que limitan el desarrollo de la pequeña agricultura y de la experiencia de los casos presentados, podemos señalar lo siguiente:

1. La experiencia del CTTU nos muestra que el acceso seguro a determinados activos agrícolas básicos, como tierra y agua, y un capital humano de nivel medio, constituyen elementos suficientes sobre los cuales es posible que los pequeños agricultores puedan desarrollar una próspera agricultura como la de agroexportación, siempre que se generen adecuadas condiciones institucionales.

La experiencia de los pequeños agricultores del valle de Ica demuestra que aun cuando, en virtud de las características de sus activos; tengan potencial para mejorar sus condiciones de vida a

partir del desarrollo de la agricultura, seguirán sumidos en una situación de pobreza cada vez más crítica si las restricciones institucionales mantienen impracticable su desarrollo.

Las restricciones institucionales pueden variar de acuerdo con el contexto económico y social de los pequeños agricultores; considerando las actuales características del sector agrícola de nuestra economía, destacan el subdesarrollo de los mercados (de crédito, asistencia técnica e información) y el incipiente nivel de organización de este grupo de productores.

2. La exclusión de los pequeños agricultores de las oportunidades de desarrollo que brinda la expansión de la agroindustria en el valle de Ica, y su falta de capacidad para adoptar tecnologías más eficientes -como el uso de sistemas de riego por goteo y el cambio del tipo de cultivo-, muestran que el escaso o nulo desarrollo de la pequeña agricultura no es producto de la "in eficiencia" de estos productores, ni de su falta de interés para innovar, sino de la existencia de condiciones institucionales inadecuadas y de factores que están fuera de su control. Los exitosos resultados del cultivo del espárrago obtenidos por los agricultores medianos y grandes, ubicados muchas veces en parcelas adyacentes a las de los pequeños productores; los altos costos del agua de riego, que representan entre 30 y 40% de sus costos de producción, y la alta rentabilidad de la inversión en sistemas de riego por goteo, son, todos, elementos que indican que existen suficientes incentivos para innovar hacia el cambio de cultivo y la adopción de tecnologías más modernas de producción.

Sin embargo, los pequeños agricultores del valle de Ica siguen cultivando algodón, a pesar de su baja rentabilidad; y siguen regando por gravedad, aun cuando así pierden más de 40% del agua que compran.

En un contexto que se caracteriza por la escasez de esquemas adecuados de crédito, la ausencia de programas de extensión e información y la reducida capacidad de negociación de los pequeños productores, como es el caso de nuestro sector agrícola, los pequeños agricultores no tienen suficiente capaci-

dad para identificar y aprovechar las oportunidades que brinda, por ejemplo, el mercado externo. De esta forma, la viabilidad del uso de tecnologías, como el riego por goteo, está condicionada a la implementación de un programa que actúe sobre los limitantes señalados.

3. La experiencia del CTTU nos proporciona las siguientes lecciones, en un contexto como el descrito:

a. Si se brindan adecuados programas de asistencia técnica, esquemas de organización y de financiamiento, se hace viable no sólo el uso de tecnologías que demandan conocimientos especializados, sino además la rentabilidad de la pequeña agricultura. Así, haciendo posible el acceso a mayores conocimientos, más y mejor información, mayor capacidad de negociación y acceso al financiamiento, es posible el uso de tecnologías modernas, y, con ello, la obtención de niveles más altos de productividad. Además de la identificación y aprovechamiento de las oportunidades que pueda brindar el mercado, como la producción de cultivos de alta rentabilidad, que en este caso ha sido el espárrago.

Si, por ejemplo, esta propuesta de intervención hubiese considerado sólo el acceso al financiamiento de riego por goteo para hacer más eficiente el uso del agua, ¿qué hubiesen hecho los agricultores sin suficientes conocimientos respecto del manejo adecuado de este sistema de riego? ¿Hubieran sembrado cultivos de bajos precios en el mercado, como los cultivos de panllevar o el algodón? ¿Hubiese sido igualmente viable la introducción de riego por goteo? Sin duda, los resultados no serían los mismos. La inversión requerida por un sistema de riego por goteo es de más de 5000 dólares por hectárea. Obtener los beneficios que otorga este sistema y asegurar los retornos mínimos de esta inversión requiere de la siembra de cultivos de alta rentabilidad, del conocimiento adecuado de la tecnología de producción y del manejo técnico de este sistema de riego.

La lección más importante que se deriva de la experiencia del CTTU es que el éxito de las propuestas de desarrollo está condicionado en gran medida por cuán integrales son las medi-



das de intervención respecto de los diversos limitantes del desarrollo agrícola, tomando en cuenta que éstos interactúan en un proceso esencialmente dinámico. Por ello, la identificación de tales factores y de las relaciones de causalidad que subyacen a los problemas de desarrollo deben constituir un primer paso para un adecuado diseño de las propuestas.

De acuerdo con lo anterior, una vez identificados los factores limitantes, una propuesta de desarrollo puede tener mayor impacto cuanto más integral sea su programa respecto a dichos factores; es decir, si la mayor parte de ellos están bajo su control, pues así se tendrán que hacer menos supuestos respecto al comportamiento de aquellos que no se controlan. y, análogamente, tendría menor impacto cuanto más complejo sea el problema por abordar, más factores estén comprometidos y más específico sea su programa de intervención.

b. Con relación al esquema de financiamiento, esta experiencia muestra que éste resultó exitoso, fundamentalmente por dos razones. Primero, porque se implementó dentro de un programa de trabajo que redujo en gran medida el riesgo de producción y de mercado de los productores, y, con ello, el retorno de los préstamos para la entidad bancaria. Y, segundo, por el tipo de colateral.

Respecto al primero, la promoción de un cultivo de alta rentabilidad como el espárrago, el programa de capacitación que facilitó el uso adecuado de la tecnología y el incremento de la capacidad de negociación a través de la organización de sus unidades productivas aseguraron en gran medida el retorno de la inversión y la capacidad de pago de la deuda por dichos productores.

Respecto al segundo, el fondo de garantía que se utilizó en respaldo de los préstamos es un colateral que, en caso de morosidad en el pago de los préstamos, demandaría menores costos de transacción para su ejecución comparado con otros colaterales que requerirían costos más altos, como las tierras de los pequeños agricultores.

Esta experiencia muestra entonces que el problema de las restricciones de créditos para la pequeña agricultura demanda soluciones que van más allá de la sola existencia de colaterales.

c. Las relaciones establecidas entre las empresas privadas y las unidades productivas constituyen el elemento clave de la existencia de mecanismos de capacitación sostenidos por los propios agricultores. Las empresas privadas proporcionan información acerca de nuevos conocimientos de la tecnología y las condiciones del mercado externo, y las unidades productivas emplean esta información para obtener mejores resultados en la producción. Ambos agentes salen ganando en esta relación, con resultados de una mayor y mejor calidad en la producción: las unidades productivas obtienen mejores precios, y las empresas privadas pueden exportar productos de mejor calidad hacia los mercados externos de exigentes estándares de calidad.

d. La organización de los jóvenes productores en unidades agrícolas constituye otro de los elementos claves del éxito de esta propuesta. Gracias a ella se han podido aprovechar las economías de escala de una inversión con un alto costo fijo como el sistema de riego por goteo, y se ha logrado una mayor capacidad de negociación de los miembros integrantes de cada unidad productiva. Resultados de ello son la obtención de mejores precios y las relaciones horizontales que se han establecido con las empresas privadas.

e. El proceso de inducción de la adopción de nuevas tecnologías puede ser facilitado por determinados agentes. Se ha demostrado que éstos pueden ser los hijos jóvenes de los agricultores que, debido precisamente a su juventud y mayor educación, conforman un grupo de gran potencial para el desarrollo de la pequeña agricultura; y que hoy seguramente forman parte de los millones de desempleados en nuestro país.

f. Los cambios en el comportamiento y actitud de los individuos no son producto de un factor determinado, sino más bien de un proceso inducido por cambios en el entorno económico y social en que producen. Con la formación de nuevos valores, la introducción de mayores conocimientos, la información y recursos, existe menos incertidumbre y mayor capacidad para identifi-

car y aprovechar mejor las oportunidades del mercado. En este contexto, los individuos tienen una menor aversión al riesgo, y se encuentran más predispuestos a afrontar nuevos retos como la adopción de tecnologías más modernas.

4. En las condiciones en que producen hoy los pequeños agricultores, donde las restricciones institucionales que limitan su desarrollo son principalmente factores que están fuera de su control, ¿cómo esperar que sean competitivos en un contexto en el que la capacidad de innovar es el eje central para competir en el mercado, mientras ellos están preocupados aún por resolver el problema de financiamiento de su capital de trabajo? Por ello, el incrementar la competitividad de estos productores, y su consecuente desarrollo, está condicionado a la adopción de medidas adecuadas para actuar sobre tales restricciones. Las condiciones que deben afrontar los pequeños agricultores del valle de Ica muestra que ésta es una situación insostenible que los está conduciendo a un paulatino deterioro de sus condiciones de vida, pues la expansión de la próspera agroindustria los induce a vender sus tierras y pasar de conductores a peones de sus propias parcelas. Es verdad que si las actuales condiciones se mantienen, se puede esperar que el desarrollo de la agroindustria contribuya al crecimiento de la producción agrícola nacional y a la generación de divisas, pero a un costo social muy alto, por ser éste el principal beneficiario de la mano de obra barata a la que cada vez más se incorporan los pequeños agricultores.

La experiencia del modelo promovido por el CTTU muestra que el desarrollo de la pequeña agricultura es posible bajo un adecuado marco institucional. Entonces, ¿a quién o a quiénes les compete asumir el compromiso social de mejorar las condiciones de vida de los pequeños agricultores? Al respecto, cabe destacar lo que North (1993) señala:

"Las instituciones son una creación humana... Las instituciones no son creadas por la fuerza ni tampoco para ser eficientes socialmente; más bien estas instituciones, o cuando menos las reglas formales, son hechas para servir los intereses de quienes tienen el poder de negociación para idear nuevas normas".

Compete entonces a dos agentes asumir la tarea del desarrollo de la pequeña agricultura: a sus organizaciones y al Estado. Mediante sus organizaciones, los pequeños productores pueden establecer un mecanismo en el que junten sus esfuerzos para incrementar su capacidad de negociación y logren canalizar sus demandas hacia quienes tienen el poder de decisión política, además de reducir sus costos de transacción y obtener, así, mayores beneficios. Y por las limitaciones que enfrentan, queda en manos del Estado la tarea de establecer adecuados arreglos institucionales para generar las condiciones necesarias mediante el desarrollo de los mercados (de crédito, asistencia técnica e información), y la promoción de las organizaciones de este importante grupo de productores.

#### BIBLIOGRAFÍA

BENZIGER, Vincent

1996 "Small Fields, Big Money: two Successful Programs in Helping Small Farmers Make the Transition to High Value-Added Crops". *World Development*, vol. 24, No. 11.

BESLEY, Timothy

1994 «How do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit Markets?» *Research Observer*, vol. 9, No. 1. Washington, D.C.: The World Bank.

CUÁNTO

1998 *Perú en números. Anuario estadístico*. Lima: Cuánto S.A.

DEJANVRY, A. Y E. SADOULET

1995 "Pobreza rural y programas diferenciados de desarrollo rural", en *Economía*, vol. XVIII, No. 35-36. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

FARRINGTON, John

1994 "Public Sector, Agricultural Extension: is there Life after Structural Adjustment". ODI, Natural Resource Perspectives.

FIGUEROA, Adolfo

1996a "Evolución de los mercados rurales", en *Boletín de Opinión* No. 29. Lima: Consorcio de Investigación Económica.

- 1996b "Pequeña agricultura y agroindustria en el Perú". Versión preliminar.
- LA CRUZ, Gonzalo
- 1998 "Institucionalizando sistemas alternativos de extensión agrícola". Lima: ITDG. Documento de trabajo.
- LA CRUZ, G.; M. HUAMÁN y otros
- 1995 "Estudio sobre el manejo del agua a nivel de parcela en el valle de Ica". Lima: ITDG-Ica.
- HUAMÁN, Martha
- 1993 "Impacto del ajuste estructural en la pequeña agricultura del valle de Cañete". Lima: Universidad Nacional Agraria La Molina, Proyecto TIA. Documento interno.
- 1994 "Desarrollo tecnológico: El fin de las ventajas comparativas", en *Actualidad Económica* N° 151. Lima: CEDAL.
- 1996 "Viabilidad de sistemas alternativos de riego en la pequeña agricultura del valle de Ica". Lima: ITDG. Documento de trabajo.
- 1997 "Pequeñas empresas agrícolas con alternativa hecha realidad", *Agua y Riego No. 9*. Lima; IPROEA INEI
- 1994 *Mapa de necesidades básicas insatisfechas*. Lima. INEI.
- LLISTERRI, Juan y Jacob LEVITSKY
- 1996 "Sistemas de garantías de crédito". Documentos de la Mesa Redonda organizada por el BID. Washington, D.C.
- MARAÑÓN, Boris
- 1994 "Obreros en la industria esparraguera: Valles de Chao-Virú e Ica". *Debate Agrario* No. 17. Lima: CEPES.
- NORTH, Douglas
- 1993 *Instituciones, cambio institucional y desempleo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- VON HESSE, Milton
- 1994 "Políticas públicas y competitividad de las exportaciones agrícolas". *Revista de la CEPAL* No. 53. Santiago de Chile:CEPAL.
- WORLD BANK
- 1995 "Chile: Estrategias para elevar la competitividad agrícola y aliviar la pobreza rural". Serie de Estudios del Banco Mundial sobre Países.

## DETERMINANTES DE LA INTEGRACIÓN AL MERCADO DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN EL PERÚ

*Jorge Agüero, Miguel Robles \**

Las reformas estructurales puestas en práctica desde agosto de 1990 plantean un desafío a la política sectorial agraria. Mientras que en los demás sectores la política económica debía ampliar la competencia en los mercados de productos y factores, en el sector agropecuario se puso mayor énfasis en medidas dirigidas a alterar la estructura de precios relativos antes que a proveer a los hogares rurales de un marco institucional que permitiese su desarrollo.

La necesidad de mejorar las condiciones en las que los hogares rurales se vinculan con el mercado es aún más urgente si se toma en cuenta el nivel de pobreza en que viven los hogares dedicados a las actividades agropecuarias. En el Perú, 40,6% de los pobres (63,7% de los pobres extremos) viven en áreas rurales. Además, el porcentaje de hogares rurales en situación de pobreza extrema es también el más alto (43,6% según los resultados de la Encuesta Nacional de Niveles de Vida de 1994)

Los autores quieren agradecer los comentarios de Víctor Ágreda, Javier Escobol, Martín Valdivia y Ursula Aldana. los errores u omisiones que persistan son de nuestra exclusiva responsabilidad Este trabajo forma parte de la investigación que los autores están desarrollando en el proyecto "Costos de transacción en la agricultura peruana", en el marco del Consorcio de Investigación Económica (CIE) y bajo el auspicio de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI) y el Centro de Investigación para el Desarrollo (CID)

1. Véase Perú en números (1 995).

La razón fundamental para explicar el poco éxito de la política sectorial vigente es el desconocimiento puntual de las carencias de los hogares rurales. Así, por ejemplo, la principal característica de los hogares rurales en el Perú es su comportamiento simultáneo como productores y consumidores. Figueroa (1981) demuestra que una parte importante de la producción es autoconsumida, mientras que alrededor de 50% se destina al mercado. Los resultados del Censo Agropecuario de 1994 muestran que esta característica se mantiene. Así, 74% de las explotaciones agropecuarias destina la mayor parte de su producción al autoconsumo, mientras que sólo 26% dedica la mayor parte a la venta en la unidad o en el mercado. Por esta razón, las economías rurales se podrían describir como *pequeñas economías abiertas* 2..

Como en toda economía abierta, las posibilidades de aumentar el bienestar y el desarrollo de los países dependerá del éxito con el que se integren al mercado externo. En el caso de los hogares rurales, su bienestar dependerá del éxito con el que se integren al resto de la economía. Desde esta perspectiva, un espacio importante para la elaboración de la política sectorial agraria consistiría en determinar los principales factores que impiden que los hogares rurales se integren exitosamente al mercado.

Dado que los hogares rurales son a la vez productores y consumidores, se pueden integrar al mercado a través de la compra o de la venta de productos. En ambos casos, el integrarse exitosamente aumenta su bienestar en la medida que se incrementa el nivel de consumo debido al intercambio. Y en la medida que el bienestar aumente, se reduce el nivel de pobreza.

Es importante señalar que si bien la integración al mercado favorece a los hogares, ésta no debe ser, en sí misma, un objetivo de política. La determinación de integrarse al mercado es una decisión propia de los hogares rurales y, por lo tanto, la acción de

2. La cualidad de pequeñas economías, al igual que en la teoría de comercio internacional, se debe a su característica de ser precioaceptante. Más adelante se presenta una discusión sobre los distintos precios que enfrentan los hogares rurales y la relevancia de estos precios en las decisiones de participar o no en el mercado.

la política sectorial se circunscribe a favorecer la posibilidad de integración mas no a forzarla.

Por otro lado, una característica adicional que afecta a los hogares rurales es el entorno en el cual se desenvuelven. El marco institucional para el desarrollo de las economías rurales presentaría distorsiones o *fallas de mercado*, tanto en los mercados de productos como en los de factores. Estas fallas ocurren cuando el funcionamiento libre de los mercados no permite una eficiente asignación de recursos en la economía. En tal caso, es posible que una adecuada intervención del Estado, u otras instituciones, permita mejorar el bienestar de los hogares rurales sin perjudicar, ni en el corto ni en el largo plazo, el bienestar del resto de agentes de la economía.

En general, las fallas de mercado se pueden agrupar en cuatro categorías que se describen en el cuadro I.

Cuadro I  
PRINCIPALES FALLAS DE MERCADO EN EL ENTORNO RURAL.

Tipos de falla	Descripción
Externalidades	El beneficio social es distinto del beneficio privado. Las externalidades pueden ser positivas o negativas. Por ejemplo, la ausencia de infraestructura de transporte e irrigación y la falta de innovaciones tecnológicas. Además, están la no consideración de los efectos ambientales por el uso de fertilizantes o pesticidas, o de los costos de irrigación, entre otros.
Asignación inadecuada de derechos	Abarca los derechos de uso y de propiedad sobre bienes comunes y recursos públicos. Por ejemplo, utilización de recursos forestales, tala de árboles, etcétera.
Ausencia o escaso desarrollo de los mercados	Por ejemplo, mercados de aguas y de tierras. Se incluye, además, el inadecuado registro de los títulos de propiedad, lo que limita el crecimiento del mercado de tierras. Son importantes también las imperfecciones causadas por flujos de información imperfectos, como en el caso de los mercados de crédito o de trabajo <sup>3</sup> .
Falta de competencia	Esta categoría abarca estructuras monopólicas (monopsónicas) en los mercados de insumos (productos).

Elaboración propia con base en Escobal y Valdivia (1993).

3. Por ejemplo, Alvarado (1990) aborda el problema de imperfecciones en el mercado de crédito.



De esta forma, el desarrollo de políticas sectoriales agrarias y el estudio de las economías rurales debe considerar tanto la característica de consumidores y productores como el entorno institucional de fallas de mercado. Como pequeñas economías abiertas, el espacio para la política económica está en favorecer la posibilidad de integración exitosa en el mercado.

El objetivo de este trabajo es determinar los factores que impiden la participación de las economías rurales del Perú en el mercado de productos agrícolas. Para esto se utiliza un marco teórico que toma en cuenta tanto el carácter de productor / consumidor de los hogares rurales cuanto las fallas de mercado que impiden que estas poblaciones se vinculen exitosamente con él.

Con tal fin, el trabajo está organizado en cinco secciones además de esta introducción. El marco teórico se describe en la siguiente sección. La segunda presenta el modelo econométrico y describe las bases de datos utilizadas. Los resultados empíricos se presentan en la tercera sección. Cierran el documento las conclusiones y la bibliografía.

#### Marco teórico

Los hogares rurales han sido analizados tradicionalmente sólo a partir de su comportamiento como productores. Sin embargo, la literatura internacional muestra que en los países en desarrollo las economías rurales serían principalmente unidades familiares; por lo tanto, el nivel de consumo es una decisión a tomar en cuenta. Incluso existe suficiente evidencia que indica que una parte importante de su producción, si no toda, se destina al autoconsumo (Singh, Squire y Strauss 1986). De esta forma, un porcentaje importante de hogares rurales no participa en el mercado de bienes (o factores).

Esta característica se produce también en el Perú. Figueroa (1981), en primer lugar, y posteriormente Codear (1989), han mostrado que las unidades de decisión son los hogares y éstos se comportan como productores/ consumidores. Estos estudios ubican su campo de análisis en la sierra rural. A partir de los resul-

tados de la Encuesta Nacional de Hogares Rurales (ENHAR), Tealdo (1987) reafirma esta observación, que se expande también a las zonas de costa y selva. En el ámbito nacional, los resultados de Tealdo muestran que el porcentaje de hogares que se integran al mercado a través de la venta es de 26% para los productores de yuca, 40% para los de papa, 23% para los de trigo y 22% para los de maíz amiláceo; mientras que en el caso del arroz lo hace el 91 % de los hogares, y en el del maíz amarillo duro, 73%. Estos resultados indican que el porcentaje de hogares que no participa en el mercado es importante para el caso peruano.

Bajo el supuesto de que los hogares rurales buscan maximizar su bienestar, la decisión de no participar en el mercado ocurriría cuando los costos de hacerla son mayores que los beneficios. Esta es precisamente la definición de fallas de mercado de De Janvry, Fafchamps y Sadoulet (1991: 1401). De esta forma, la decisión de no participar es una respuesta a la presencia de fallas de mercado en los entornos rurales.

Un primer intento de explicar la autarquía de algunos hogares rurales sería el estudio de Singh y otros (1986). En él se analizan las economías rurales como unidades de producción/consumo, e incluso se estudian entornos donde no existen mercados o éstos se encuentran poco desarrollados<sup>4</sup>. Una de las principales conclusiones de este trabajo es que la existencia de mercados imperfectos genera que los precios que utilizan los hogares para decidir vender o comprar productos (o factores) no sean exógenos. Además de los precios de mercado que son exógenos, cada familia tiene una valoración subjetiva o precio interno que se determinan en los propios hogares y dependen de sus características. Como estos hogares, además, son productores/consumidores, los precios internos (llamados también *precios sombra* o *precios virtuales*) se determinan por la oferta y demanda de cada hogar, es

4. Para un análisis de los diferentes impactos de las políticas de precios sobre la oferta agrícola cuando se considera a los hogares rurales sólo como productores y luego como productores/consumidores, véase Strauss (1986). El autor extiende esta comparación al caso de ausencia o imperfecciones de mercado.

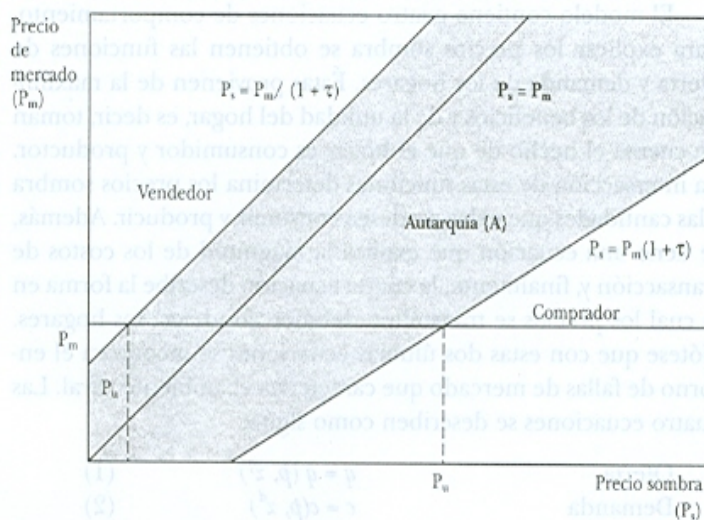
decir, por sus preferencias y por la tecnología que utilizan. Entonces, las decisiones sobre producción y consumo en un entorno de fallas de mercado dependen de los precios de mercado y de los precios internos del hogar (Singh y otros 1986: 76-79).

Según Goetz (1992), los resultados empíricos de la no participación en el mercado están explicados por los costos de transacción. Así, si  $H$  es el conjunto que contiene al total de la población de hogares rurales (donde  $i \in H$ ) y  $\tau$  los costos de transacción, definimos  $A$  como el conjunto de hogares que, perteneciendo al conjunto  $H$ , no participan en el mercado, es decir, son autárquicos. Definamos  $P_s$  como el precio sombra de los hogares y  $P_m$  como el precio de mercado cuando no existen fallas (o sea, cuando  $\tau = 0$ ). Si no hay costos de transacción, los precios sombra se igualan a los precios de mercado. En el gráfico 1, este resultado se aprecia a lo largo de la línea de  $45^\circ$ . Aquí todos los hogares participan en el mercado ( $A = \emptyset$ ).

Sin embargo, cuando el entorno está caracterizado por fallas de mercado ( $\tau > 0$ ) existe un grupo de hogares que no participa en él ( $A \neq \emptyset$ ). En la medida que los costos de transacción aumenten ( $\tau \rightarrow \infty$ ), el número de hogares autárquicos crecerá ( $A \rightarrow H$ ). De esta forma el precio sombra es distinto del precio de mercado ( $P_s \neq P_m$ ); por lo tanto, existe un precio al cual los hogares comprarían el producto ( $P_c$ ) y un precio distinto al cual lo venderían ( $P_v$ ). El precio de venta sería  $P_v = P_m / (1 + \tau)$ , y el de compra  $P_c = P_m (1 + \tau)$ . Así, los hogares que no participan en el mercado enfrentan un precio de compra mayor que el precio sombra, y un precio de venta menor que el precio sombra (esto es, si  $\tau > 0$ ,  $\equiv A = \{i / P_{vi} < P_{si} < P_{ci}\} \neq \emptyset$ ).

Estos costos de transacción han generado una banda de precios, por lo que los productos, al igual que en la teoría de comercio internacional, se convierten en bienes no transables. En el gráfico 1 esta brecha está representada por el área sombreada, donde las fronteras de las bandas son los precios de venta y de compra afectados por los costos de transacción.

Gráfico 1  
COSTOS DE TRANSACCIÓN Y PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO



Por lo tanto, para hallar los determinantes de la participación en el mercado es necesario conocer las variables que aumentan o reducen la banda de precios. De Janvry y otros (1991: 1401-1402) presentan como determinantes de los costos de transacción los costos de transportar los bienes desde y hacia el mercado, los márgenes de los comerciantes, el costo de oportunidad del tiempo utilizado en vender (búsqueda) o comprar (costos de supervisión), entre otras variables.

Sin embargo, el poder explicar la existencia de las bandas de precios (es decir, hallar los determinantes de  $\tau$ ) no es condición suficiente para entender las decisiones de participación o no en el mercado. Como hemos mostrado, una variable que afecta la decisión es la posición del precio sombra respecto del precio de mercado. Este precio sombra se deriva de las preferencias y la tecnología de los hogares. De Janvry, Sadoulet y Gordillo de Anda (1995) han desarrollado un marco teórico que toma en cuenta

tanto los costos de transacción como los precios de mercado y los precios sombra.

El modelo contiene cuatro ecuaciones de comportamiento. Para explicar los precios sombra se obtienen las funciones de oferta y demanda de los hogares. Éstas provienen de la maximización de los beneficios y de la utilidad del hogar, es decir, toman en cuenta el hecho de que el hogar es consumidor y productor. La intersección de estas funciones determina los precios sombra y las cantidades que el hogar desea consumir y producir. Además, se tiene una ecuación que explica la magnitud de los costos de transacción y, finalmente, la cuarta ecuación describe la forma en la cual los precios se transmiten del mercado hacia los hogares. Nótese que con estas dos últimas ecuaciones se incorpora el entorno de fallas de mercado que caracteriza el ambiente rural. Las cuatro ecuaciones se describen como sigue:

Oferta	$q = q(p, z^q)$	(1)
Demanda	$e = c(P, z^d)$	(2)
Costos de transacción	$TC = TC(i)$	(3)
Transmisión de precios	$p^S = p^S(z^t)$	(4)

donde  $z^q$ ,  $z^d$ ,  $z^p$  Y  $z^t$  son variables exógenas que afectan la oferta, la demanda, los precios y los costos de transacción respectivamente. En el cuadro 2 se presentan algunos indicadores para aproximarnos a estas variables, los que han sido sugeridos por De Janvry y otros (1995).

Por ejemplo, en el caso de un productor que decida participar en el mercado vendiendo, el precio relevante para la toma de una decisión es el precio de mercado menos los costos de transacción de participar, tal como se mostró anteriormente 5. Así:

$$p = p^S(z^p) - TC(z^t) \quad (5)$$

5. El precio de venta cuando existen costos de transacción es  $P_v = P_m / (1 + \tau)$ . Tomando logaritmos a ambos lados, se tiene  $\ln(P_v) = \ln(P_m) - \ln(1 + \tau)$ . Por lo tanto, el precio de venta es igual al precio de mercado (cuando no existen fallas de mercado) menos los costos de transacción.

Por lo tanto, este precio ( $p$ ) es el que debe ser incluido en las ecuaciones de oferta y demanda para hallar la producción y el consumo que maximice su bienestar. Para que este hogar se convierta en un vendedor debe tener una producción que exceda su demanda, dados los precios de la ecuación anterior y las variables que explican las ecuaciones de oferta y demanda. Formalmente, reemplazando (5) en (1) y en (2), Y restando estas ecuaciones, la condición para ser un vendedor es:

$$q [p^S(z^p) - TC(z^s, z^a)] - c [p^S(z^p) - T^C(z^s, z^d)] > 0 \quad (6)$$

Esta condición puede escribirse de manera compacta como:

$$I(z^a, z^d, z^p, z^s) > 0 \quad (7)$$

donde  $I(\cdot)$  es una función que reúne los factores que afectan las funciones  $q(\cdot)$  y  $c(\cdot)$ . De igual forma se pueden hallar los determinantes de participar comprando. La ventaja de este marco conceptual con respecto a otros es la identificación de los activos (variables  $z$ ) que facilitan una adecuada integración de productos agrícolas al mercado (cuadro 2). En consecuencia, los determinantes de la participación en el mercado de un hogar vienen expresados por la función  $I(\cdot)$ . La forma en la cual se estima esta ecuación se describe en la siguiente sección.

## ESPECIFICACIÓN ECONOMETRICA y FUENTES

### El modelo econométrico

De acuerdo con el modelo de De Janvry y otros (1995), las variables que afectan la decisión de participar o no en el mercado son la tecnología, las preferencias y los costos de transacción; además, se tiene el mecanismo de transmisión de los precios del mercado hacia los hogares. En el caso de los cultivos agrícolas, una restricción importante es que no se puede producir cualquier producto en cualquier zona geográfica. Existen restricciones geográficas que impiden la siembra. Por esta razón, aun cuando las

Cuadro 2  
FACTORES EXÓGENOS QUE INFLUYEN EN LA INTEGRACIÓN AL MERCADO DE PRODUCTOS

Oferta ( $z^o$ )	Demanda ( $z^d$ )	Transmisión de precios ( $z^p$ )	Costos de transacción ( $z^t$ )
<p><i>Activos productivos</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Área total de la finca</li> <li>• Régimen de tenencia</li> <li>• Área irrigada</li> <li>• Propiedad de tractores o camiones</li> </ul>	<p><i>Consumo del hogar</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tamaño de la familia</li> <li>• Composición de la familia</li> <li>• Número de adultos asalariados</li> <li>• Número de adultos que migran</li> </ul>	<p><i>Precios de venta</i></p> <p><i>Condiciones de la venta</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contratos a futuro</li> <li>• Venta local</li> </ul>	<p><i>Propiedad de camiones</i></p> <p><i>Educación</i></p> <p><i>Condiciones de venta en la localidad</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponibilidad de organizaciones de venta</li> <li>• Disponibilidad de compradores locales</li> <li>• Disponibilidad de contratos a futuro</li> </ul>
<p><i>Activos de capital humano</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tamaño de la familia</li> <li>• Edad promedio</li> <li>• Educación del jefe del hogar</li> </ul>			
<p><i>Activos sobre organización</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a crédito</li> <li>• Acceso a asistencia técnica</li> <li>• Acceso a seguros</li> <li>• Miembro de organización de crédito, mercadeo</li> </ul>			
<p><i>Condición de la localidad</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tierra irrigada promedio</li> <li>• Disponibilidad de tractores</li> </ul>			

Elaboración propia con base en De Janvry y otros (1995, tabla 2).

preferencias de los hogares determinasen el deseo de consumir un bien, si existen costos de transacción el hogar no podrá adquirir este producto. Sin embargo, la información disponible no permite saber si la razón de la no integración son los altos costos o la imposibilidad de producir en la localidad.

El cuadro 3 muestra el conjunto de combinaciones entre la tecnología, las preferencias y la existencia de costos de transacción sobre la determinación de participar o no en el mercado. Para evitar el problema descrito anteriormente, en este trabajo analizaremos los determinantes de la participación de los hogares sólo en aquellos cultivos que producen. Además, debido a que la información sobre las preferencias de los hogares puede aproximarse con menor dificultad a través de la variables  $Z_d$ , nos ocuparemos de los casos descritos en la cuatro últimas filas del cuadro 3, es decir, analizaremos la integración al mercado a través de la venta de productos agrícolas.

Es importante notar, como lo hace Iguñiz (1994), que las comunidades más pobres tendrían como una característica común el hecho de ser *importadores netos* de productos agrícolas (consumo mayor que producción), mientras que los hogares más ricos serían *exportadores netos* (Iguñiz 1994: 42). Así, hallar

Cuadro 3  
PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO POR TIPO DE RESTRICCIONES

Restricciones por tecnología	Restricciones por preferencias	Existencia de costos de transacción	Resultado	Forma de integración en el mercado
Sí	No	No	Participa	Comprando
Sí	No	Sí	No participa	
Sí	Sí	No	No participa	
Sí	Sí	Sí	No participa	
No	No	No	Participa	Indefinido
No	No	Sí	No participa	
No	Sí	No	Participa	Vendiendo
No	Sí	Sí	No participa	



los determinantes de la inserción en el mercado como vendedores (cosa que pretendemos hacer en esta investigación) sería una forma de aproximarnos a la explicación de las causas del mayor bienestar de los hogares más ricos. Por lo tanto, sería posible definir los instrumentos de política que permitan lograr este aumento de bienestar.

Retornando la ecuación (7) de la sección anterior, la participación o no en el mercado -es decir, la variable endógena del modelo- es una variable dicotómica que toma el valor de 1 cuando el hogar se ha integrado al mercado (a través de la venta), y de 0 cuando se trata de un hogar autárquico. Este tipo de ecuaciones se estiman a partir de un modelo *probit* o *logit*<sup>6</sup>. Esta ecuación se puede reescribir como:

$$\text{Probabilidad (Participar)} = \text{Probabilidad}(I(z^a, z^d, z^p, z^l) > 0)$$

La probabilidad de que un hogar se integre al mercado vendiendo los cultivos que ha producido se explica a partir de las variables exógenas descritas en la sección anterior (cuadro 2). En la siguiente sección se describen las fuentes utilizadas para aproximarnos a estas variables  $z$  y los detalles metodológicos usados en este trabajo.

#### Fuentes y metodología

El ámbito de la investigación son los hogares que se dedican a actividades agropecuarias y que respondieron a la Encuesta Nacional de Niveles de Vida (ENNIV) realizada entre mayo y julio de 1994. En la ENNIV de 1994 se encuestó a 3623 hogares, representativos de 4762 mil hogares y de 22 172 mil personas.

La información se complementó con los resultados del III Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO) y del Censo de

6. Para una descripción detallado de lo metodología para estimar estos modelos, véase Maddala (1983).

Infraestructura Distrital (CID), realizados ambos por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). La principal ventaja reside en que estos censos se llevaron a cabo, como la ENNIV, en 1994, lo que nos permite recoger variables de estos censos y añadirlas a las de la encuesta. La información del CENAGRO está disponible por distrito y la del CID por provincia<sup>7</sup>.

La información de la ENNIV nos permite trabajar por cultivos, los que han sido agrupados en siete tipos: cultivos transitorios, cereales, tubérculos, hortalizas, frutas, menestras/legumbres y otros. El objetivo es analizar los determinantes de la participación en cada uno de los tipos de cultivo. Así, en cada hogar se identifican cuáles han sido los cultivos que se han sembrado y se evalúa la participación o no de cada uno en el mercado. Este hogar-cultivo es definido como una *explotación agrícola*. Y se considera que ésta participa en el mercado de productos agrícolas si destina alguna parte de su producción a la venta (por tanto, toma el valor de 1); en caso contrario toma el valor de 0.

## EVALUACIÓN EMPÍRICA

En la primera parte de esta sección la evidencia se presenta en cuadros que permiten encontrar los determinantes de la integración al mercado. La segunda muestra los resultados de la aplicación de la estimación de un modelo *probit* como el descrito en la sección anterior.

7. Es importante destacar que después de más de veinte años se cuenta con información censal de la actividad agropecuaria nacional. A pesar de que el CENAGRO constituye actualmente la mejor fuente de información especializada y con cobertura nacional, son pocos los trabajos que a la fecha se han realizado utilizando esta base de datos. Esto se explica en parte por la no disponibilidad del censo mismo, sino sólo de los resultados publicados por el INEI. El presente trabajo constituye un esfuerzo por incorporar esta información censal al análisis del sector rural peruano

Cuadro 4  
DISTRIBUCIÓN DE LAS UNIDADES AGRÍCOLAS SEGÚN VÍNCULO  
CON EL MERCADO DE PRODUCTOS  
(Variables individuales)

Variables	Porcentaje	
	No participa	Participa
<i>Total</i>	43,5	56,5
<i>Camión</i>		
Tiene	30,0	70,0
No tiene	43,6	56,4
<i>Tractor</i>		
Tiene	10,9	89,1
No tiene	43,9	56,1
<i>Nivel educativo</i>		
Sin educación	43,0	57,1
Primaria	42,6	57,4
Secundaria	46,7	53,3
Superior	47,9	52,1
<i>Índice de Herfindahl</i>		
[0,25]	48,2	51,9
]0,25; 0,5]	43,0	57,0
]0,5; 0,75]	42,6	57,4
]0,75; 1,0]	31,8	68,2
<i>Uso de fertilizantes</i>		
Usa	26,0	74,0
No usa	48,7	51,3
<i>Uso de pesticidas</i>		
Usa	18,7	
No usa	49,1	50,9
<i>Acceso a crédito</i>		
Con acceso	36,4	63,6
Sin acceso	44,8	55,2
<i>Tipos de cultivos</i>		
Cultivo permanente	17,3	82,7
Cereal	43,6	56,4
Frutas	31,5	68,5
Hortalizas	23,0	77,0
Menestras y legumbres	57,6	42,4
Tubérculos	51,5	48,5
Otros	45,5	54,5

Fuente: ENNV 1994, Censo de Infraestructura Distrital 1994.  
Elaboración: GRADE.

### Estadística descriptiva

Los cuadros 4 y 5 constituyen una primera aproximación para evaluar la importancia de los activos sobre la determinación de participar o no en el mercado. En ellos se muestra la distribución de las explotaciones agrícolas de acuerdo con su vinculación con el mercado y cómo esta distribución varía a partir de la tenencia de activos.

Los resultados muestran que 43,5% de las explotaciones agrícolas no participan en el mercado. Este porcentaje varía entre cultivos; así, 44% de las explotaciones dedicadas al cultivo de cereales no participa en el mercado. En el caso de las menestras y legumbres este porcentaje se eleva a 57,6%, mientras que el nivel de participación más alto se encuentra en cultivos permanentes y frutas con 82,7 y 77% respectivamente. Nótese que estos resultados, así como los presentados por Tealdo (1987), revelan que el porcentaje de explotaciones que no participan en el mercado es importante y presentaría además diferencias significativas entre cultivos.

De otro lado, cuando los porcentajes de participación en el mercado se analizan en función de si los hogares rurales tienen activos como camiones o tractores, se observa que la participación se incrementa significativamente. El 70% de las explotaciones agrícolas que disponen de camiones participa en el mercado, pero si carecen de este activo dicho porcentaje baja a 56%. De la misma manera, el poseer tractores eleva la participación a 89% contra 56% de los que no tienen este activo.

El cuadro muestra también que variables como el uso de pesticidas, fertilizantes y el acceso a crédito favorecerían la integración a los mercados de productos agrícolas. De manera similar, el nivel de educación facilita la inserción en el mercado. Si los encargados de llevar a cabo las tareas agrícolas se encuentran más educados, acceden a mayor información y pueden aprovecharla de mejor manera, podrán beneficiarse más de su integración al mercado.

Un punto importante es la diversificación en la producción de los hogares rurales. En este caso el grado de diversificación se aproxima a partir del Índice de Herfindahl<sup>8</sup>. El cuadro muestra que a mayor grado de diversificación (menor valor del Herfindahl), menor porcentaje de explotaciones integradas al mercado. Esta evidencia se justifica en la medida en que los hogares que se dedican intensivamente a un cultivo obtienen otros bienes agrícolas y no agrícolas a partir del dinero que reciben por la venta del cultivo en el cual se especializaron.

El cuadro 5 muestra también la distribución de las explotaciones agrícolas, pero según variables regionales. Allí se trata de determinar la medida en que el entorno en que se desenvuelven los hogares afecta su decisión de participar o no en el mercado. En primer lugar, se aprecia que 46,8% de las explotaciones localizadas en la costa se integran, contra 46,8% de las ubicadas en la sierra. Las de la selva se encuentran en un nivel intermedio: 66%. El mayor porcentaje de participación en la costa es consistente con la evidencia que muestra que los hogares ubicados en esa zona poseen mayores bienes y servicios públicos.

Los resultados del cuadro 5 revelan también que los hogares ubicados en provincias con mayor acceso a medios de comunicación (periódicos, radio, televisión, teléfono y servicios de correo principalmente) se integran al mercado en mayor porcentaje. Lo propio ocurre con aquellos hogares en cuya provincia existe un mayor porcentaje de distritos en los que hay puentes que conec-

8. Si  $Q_{ih}$  es el total de hectáreas dedicadas a la producción del cultivo  $i$  en el hogar  $h$ , el índice de Herfindahl (IH) de ese hogar se define como:

$$IH_h = \frac{\sum_{i=1}^{N_h} Q_{ih}^2}{\left(\sum_{i=1}^{N_h} Q_{ih}\right)^2}$$

de cultivos que posee el hogar  $h$ . Est

donde  $N_h$  es el número de cultivos que posee el hogar  $h$ . Este índice toma valores entre 0 (asintóticamente), cuando el hogar divide por igual el tamaño de superficie dedicado a cada cultivo (muy diversificado), y la unidad (1), cuando el hogar cultiva un solo producto (sin diversificación).

Cuadro 5  
DISTRIBUCIÓN DE LAS UNIDADES AGRÍCOLAS SEGÚN VÍNCULO  
CON EL MERCADO DE PRODUCTOS  
(Variables regionales)

Variables	Porcentaje	
	No participa	Participa
<i>Total</i>	43,5	56,5
<i>Región natural</i>		
Costa	16,4	83,6
Sierra	53,2	46,8
Selva	33,8	66,2
<i>Existencia de tractores en la región</i>		
Tiene	23,2	76,8
No tiene	45,6	54,4
<i>Años de educación de los jefes de hogar en la región</i>		
[0,2]	21,0	79,0
]0,25; 0,5]	52,1	47,9
]0,5; 0,75]	35,4	64,6
]0,75; 1,0]	21,1	79,0
<i>Acceso a medios de comunicación<sup>a</sup></i>		
[0,20]	59,8	40,2
]20; 40]	70,4	29,6
]40; 60]	32,5	67,5
]60; 80]	46,3	53,7
]80; 100]	38,6	61,4
<i>Existencia de puentes<sup>a</sup></i>		
[0,20]	55,1	44,9
]20; 40]	39,7	60,3
]40; 60]	47,5	52,5
]60; 80]	39,0	61,0
]80; 100]	47,3	52,7

a Porcentaje de distritos de la provincia donde se encuentra el hogar que cumplen con dicha característica.  
Nota: Las variables regionales se calcularon a partir de los promedios del conglomerado donde se encuentra el hogar.

Fuente: ENNIV 1994, Censo de Infraestructura Distrital 1994.

Elaboración: GRADE.

tan a los pueblos entre sí. Al analizar estas variables se constata además un hecho importante: cierta no-linealidad (concavidad) en la relación. Habría un punto en el cual el tener más acceso a medios de comunicación y puentes no favorece tanto la participación. Sin embargo, no es posible tener una certeza estadística a partir de estos cuadros, puesto que no se ha aislado el efecto de estas variables sobre la participación. Este "aislamiento" se logra a partir de un análisis de regresión como el que se presenta en la siguiente sección.

En el ámbito teórico, los efectos de las variables del entorno sobre la decisión de participar no tienen un "signo" preestablecido. Por un lado, el encontrarse en un medio donde los vecinos poseen camiones o tractores, por ejemplo, puede favorecer la integración en la medida que el acceso a estos activos sea posible y en tanto éstos se conviertan en un complemento. Sin embargo, en la medida que los vecinos sean más una competencia que un complemento, el entorno tendría un impacto negativo sobre la participación en el mercado.

Los resultados del cuadro 5 muestran que la existencia de tractores favorece la integración al mercado, lo que indicaría que éste es un activo que se utiliza como complemento. Sin embargo, el que los vecinos tengan un alto nivel de educación (medido por los años promedio de educación de la región) desfavorece la integración<sup>9</sup>.

#### Estimación econométrica

Para determinar los factores que favorecen la participación de los hogares rurales como vendedores en el mercado, se utilizó un modelo *probit*. Un signo positivo (negativo) en las variables de la regresión implica que éstas afectan positivamente (negativamente) la probabilidad de que la explotación agrícola se integre al

9. Para una explicación detallada de los efectos de la región sobre el bienestar de los hogares rurales se puede revisar Iguñiz (1994).

mercado. A las variables presentadas en los cuadros 4 y 5 se añadieron otras consideradas en el cuadro 2. Los resultados de esta estimación se presentan en el cuadro 6. Para una mejor comprensión, las variables han sido agrupadas de acuerdo con el tipo de activos; así, se han dividido en activos de capital humano, activos productivos y variables regionales principalmente. Se han añadido variables dicotómicas para capturar las diferencias por tipos de cultivo.

Un primer resultado es el alto nivel de efectividad de la regresión. De las 4099 observaciones, la regresión identificó como correctos 73% de los casos. Este nivel es bastante alto para este tipo de estimaciones 10. La estimación econométrica muestra que las variables de capital humano no serían determinantes importantes de la participación en el mercado. Todo lo contrario ocurre con los activos de producción. Estos hechos contrastan en cierta forma con la evidencia presentada en la sección anterior. En ella se mostraba cómo variables como el nivel de educación de la persona que toma las decisiones (el jefe del hogar) aparecía como importante, cosa que ocurría también respecto de la tenencia de camiones. Los resultados del cuadro 6 muestran que estas variables no son estadísticamente distintas de 0, por lo que sus movimientos no alteran la probabilidad de participar en el mercado.

Variables como la tenencia de tractores, el acceso a crédito, el uso de pesticidas y el uso de fertilizantes favorecen la probabilidad de que un hogar participe en el mercado. En promedio, se aprecia que las variables de *stocks* (tenencia de tractores) tienen un impacto mayor que el promedio de las variables de flujos 11. (acceso a crédito, uso de pesticidas y uso de fertilizantes).

10. Ver Maddala (1983)

11 . Se probó que el valor promedio de los parámetros de las variables de flujos fuera igual al valor del parámetro de la variable tractor. El valor de la prueba Chi-2 (1) es 215,452357, esto es, mayor que el valor de tablas, lo que conduce a rechazar la hipótesis de igualdad.



Cuadro 6  
DETERMINANTES DE LA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO AGRÍCOLA, 1994  
(Variable endógena: probabilidad de participar en el mercado contra no participar)

Variables	Unidades	Coficiente	Estadístico T-Student
<i>Activos de capital humano (z<sup>d</sup>)</i>			
Edad del jefe del hogar	Años	-0,0063	-0,6813
Edad al cuadrado (del jefe)	Años	0,0000	0,3016
Niños en el hogar	Número	0,0111	0,5647
Miembros del hogar	Número	0,0104	0,6192
Educación del jefe del hogar	Años	-0,0067	-0,9014
Capital de migración	Dummy	-0,1147	-2,0151 **
<i>Activos de producción (z<sup>e</sup>)</i>			
Uso de pesticidas	Dummy	0,6297	8,2772 ***
Uso de fertilizantes	Dummy	0,2789	4,1318 ***
Acceso a crédito	Dummy	0,1513	2,4603 **
Posee tractor	Dummy	0,6121	2,0304 **
Posee camión	Dummy	-0,4175	-1,5155
Índice de Herfindahl	Número	-0,2536	-0,8075
Cultivos	Número	-0,0448	-3,2670 ***
Jornales agropecuarios	Número	-0,0001	-2,7157 ***
<i>Variables regionales (z<sup>f</sup>)</i>			
Índice de Herfindahl	Promedio regional	-0,061	-0,3670
Precio del producto	Promedio regional	0,4197	4,3571 ***
Años de educación	Promedio regional	-0,1314	-8,0485 ***
Posee tractor	Promedio regional	-0,5900	-1,0685
Puentes	Porcentaje <sup>a</sup>	0,0017	1,6099
Medios de comunicación	Porcentaje <sup>a</sup>	0,0058	5,4265 ***
Precio del producto	Nuevos soles	0,0933	1,0161
Costa	Dummy	0,8552	2,8369 ***
Sierra	Dummy	0,1543	0,5561
Selva	Dummy	0,6138	2,1524 **
<i>Tipos de cultivos</i>			
Cultivo permanente	Dummy	0,4697	3,5032 ***
Cereal	Dummy	0,1564	1,6616 *
Frutas	Dummy	0,2928	1,7848 *
Hortalizas	Dummy	0,5335	4,0123 ***
Menestras y legumbres	Dummy	-2,403	-2,2708 **
Tubérculos	Dummy	-0,0387	-0,3925

Nº de obs. = 4099

Casos correctos = 2928

a Porcentaje de distritos de la provincia donde se encuentra el hogar que cumplen con dicha característica.  
Nota: Los símbolos "\*\*\*\*" indican que se rechaza la Ho de no significancia de los parámetros al 1%, "\*\*\*" al 5% y "\*\*" al 10%.

Fuente: ENNV 1994, Censo de Infraestructura Distrital 1994.

Elaboración: GRADE.

La diversificación, aproximada por el Índice de Herfindahl, no resulta significativa; en su lugar, la variable número de cultivos sí resulta altamente significativa. Además, el que los hogares destinen más jornales a otras actividades productivas como la venta de su fuerza de trabajo (aproximada por el número de jornales agro pecuarios ofrecidos fuera del hogar), reduce su probabilidad de integrarse al mercado.

Las variables regionales son también significativas. El pertenecer a zonas geográficas distintas como costa o selva favorece la integración, aun cuando esto ha sido controlado por la tenencia de otros activos. Ello puede deberse a que existe un conjunto de variables no observadas que es común a la mayoría de hogares en cada región y afectan su inserción en el mercado. Un ejemplo de esta clase de variables puede ser el tipo de vías de comunicación disponibles en las zonas o la facilidad para dirigirse al mercado, las que no han podido ser recogidas ni en la encuesta, ni en el censo agropecuario ni en el de infraestructura distrital. De las variables de bienes y servicios públicos, sólo el acceso a medios de comunicación resulta significativo<sup>12</sup>.

En virtud de la importancia de las variables regionales (costa, sierra y selva) y de las diferencias entre cultivos sobre las decisiones de inserción en el mercado, se procedió a analizar por separado los efectos de los activos sobre la participación por cada zona y tipo de cultivo<sup>13</sup>. Para facilitar la presentación de los resultados, los gráficos 2, 3 y 4 resumen los hallazgos. En el eje vertical se mide la probabilidad de participar en el mercado, y en el eje horizontal están los posibles valores de las variables de inte-

12. Se añadieron variables como la existencia de obras de irrigación, centros de comercialización o acopio y medios de transporte, pero no se obtuvieron resultados significativos.

13. Este cálculo del cambio en la probabilidad de participación se realizó evaluando todas las variables de la regresión en su valor promedio (para cada producto) con excepción de la variable de interés y multiplicando cada promedio por el valor del coeficiente en la regresión. Para cada posible valor de la variable de interés se evaluó la probabilidad de participar manteniendo las otras variables en sus valores promedio.

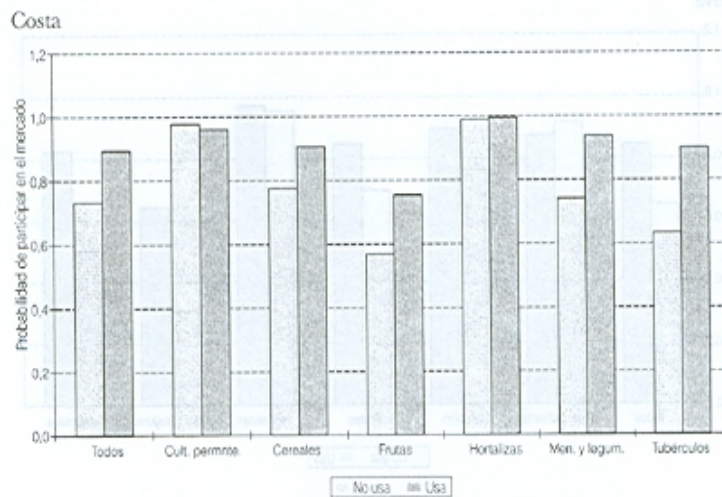
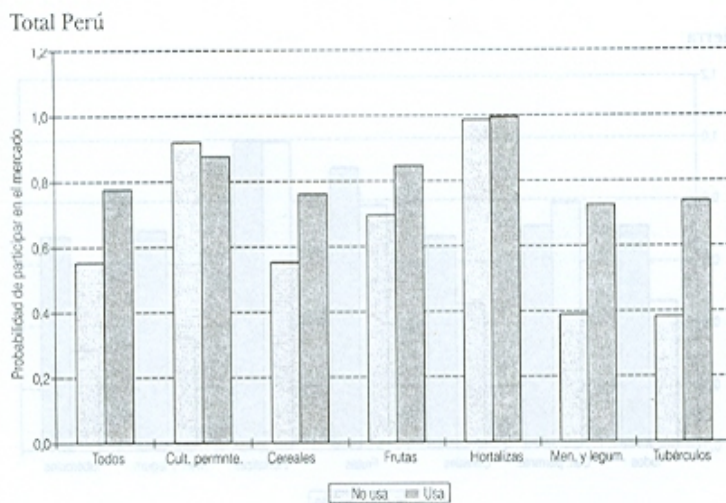
rés. La ventaja de este análisis es que permite identificar en cada región geográfica, y para cada cultivo, cuáles son las variables que mayor impacto tienen en la determinación de participar o no en el mercado.

El uso de pesticidas favorece la inserción en el mercado en todo el país (gráfico 2); sin embargo, su impacto más importante tiene lugar en las explotaciones dedicadas al cultivo de menestras y legumbres, sobre todo en aquellas ubicadas en la sierra y en la selva. Un caso similar es el de su uso en el cultivo de tubérculos en la sierra. En cambio, es poco importante en el cultivo de hortalizas, mientras que en los cultivos permanentes esta variable no es significativa en ninguna de las regiones.

En el caso del acceso a crédito (gráfico 3), los aumentos en la probabilidad de participar son menos marcados que en el caso del uso de pesticidas. Los mayores impactos de esta variable se encuentran en la sierra, principalmente en los cultivos de tubérculos y cereales. Sin embargo, en el caso de los cultivos de frutas y menestras/legumbres esta variable no es significativa.

El acceso a medios de comunicación afecta sobre todo a los hogares que se encuentran en la sierra y principalmente a los cultivos de menestras/legumbres. En la selva el mayor impacto se encuentra en las frutas, donde la probabilidad de participar aumenta de 35% a casi 70% cuando el porcentaje de distritos que tienen medios de comunicación pasa de 0 a 100%.

Gráfico 2  
 PROBABILIDAD DE PARTICIPAR EN EL MERCADO POR USO DE PESTICIDAS, 1994\*



En el caso de los cultivos permanentes, la variable uso de pesticidas no es estadísticamente distinta de cero en las regresiones.

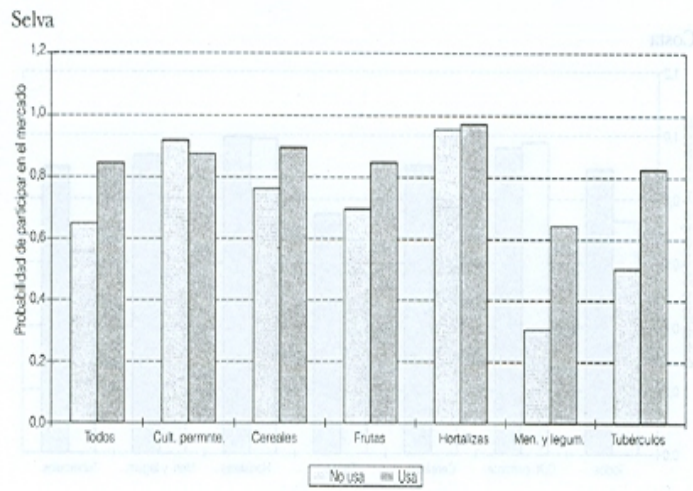
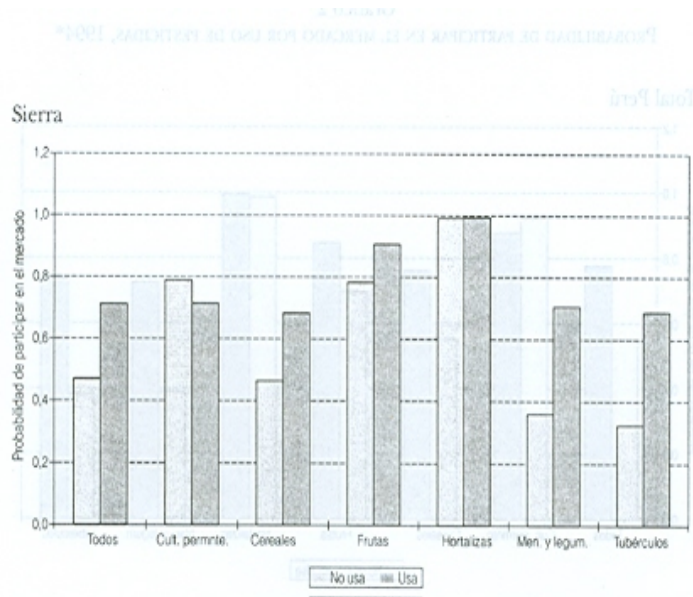
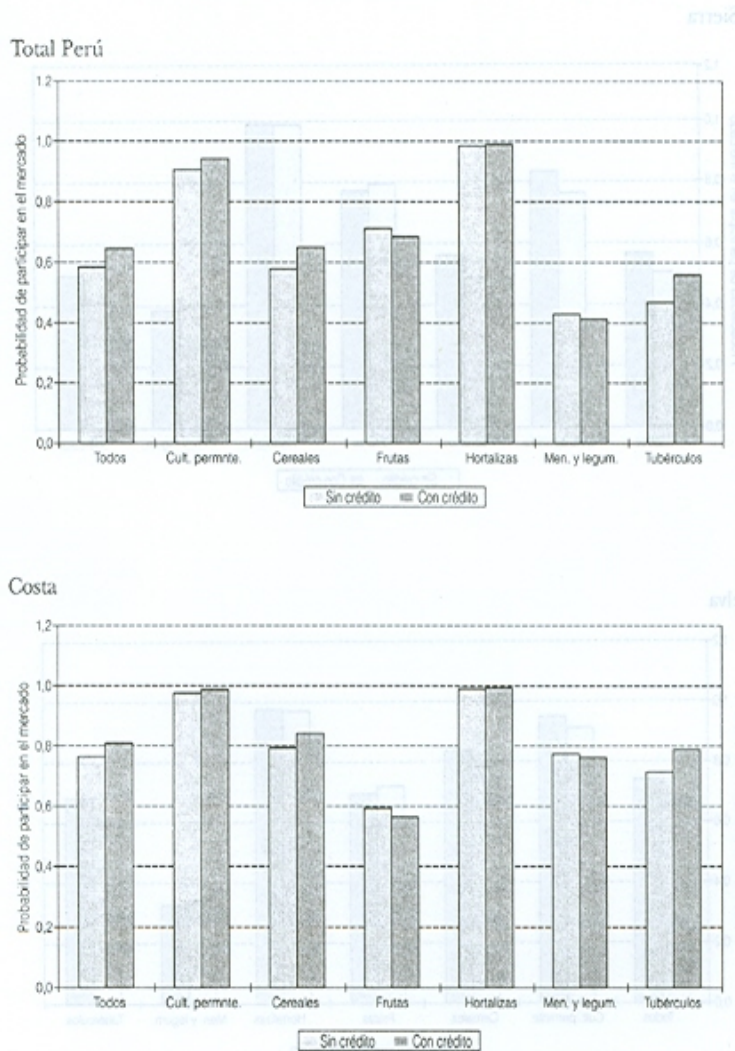
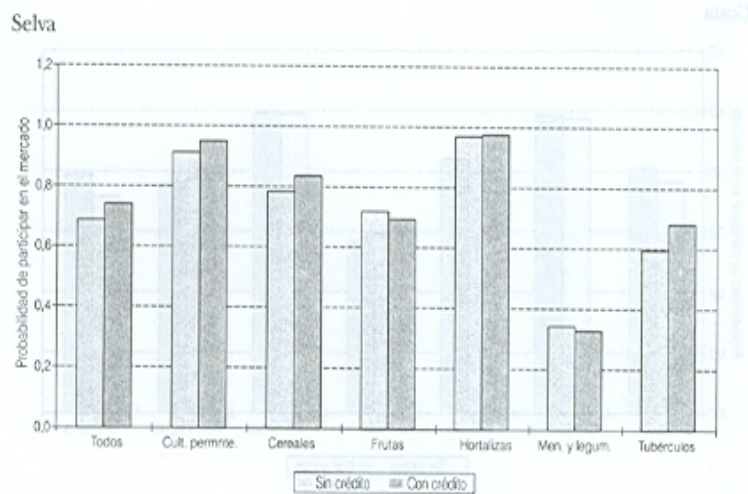
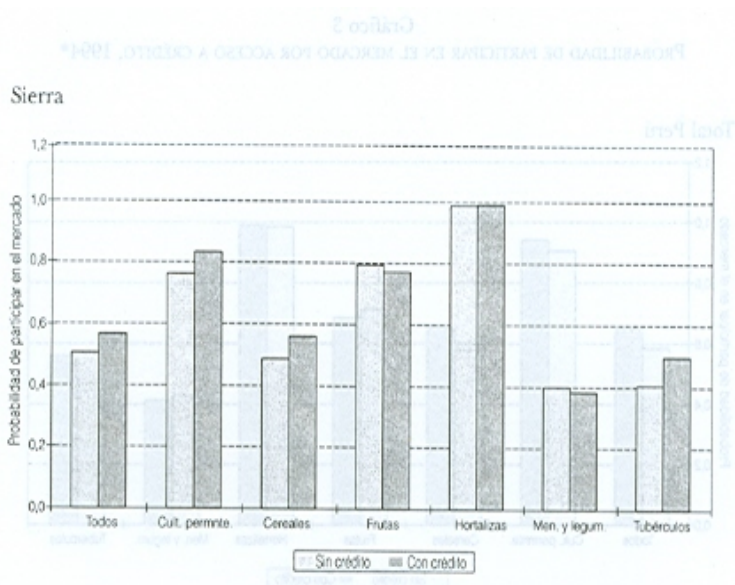


Gráfico 3  
 PROBABILIDAD DE PARTICIPAR EN EL MERCADO POR ACCESO A CRÉDITO, 1994\*

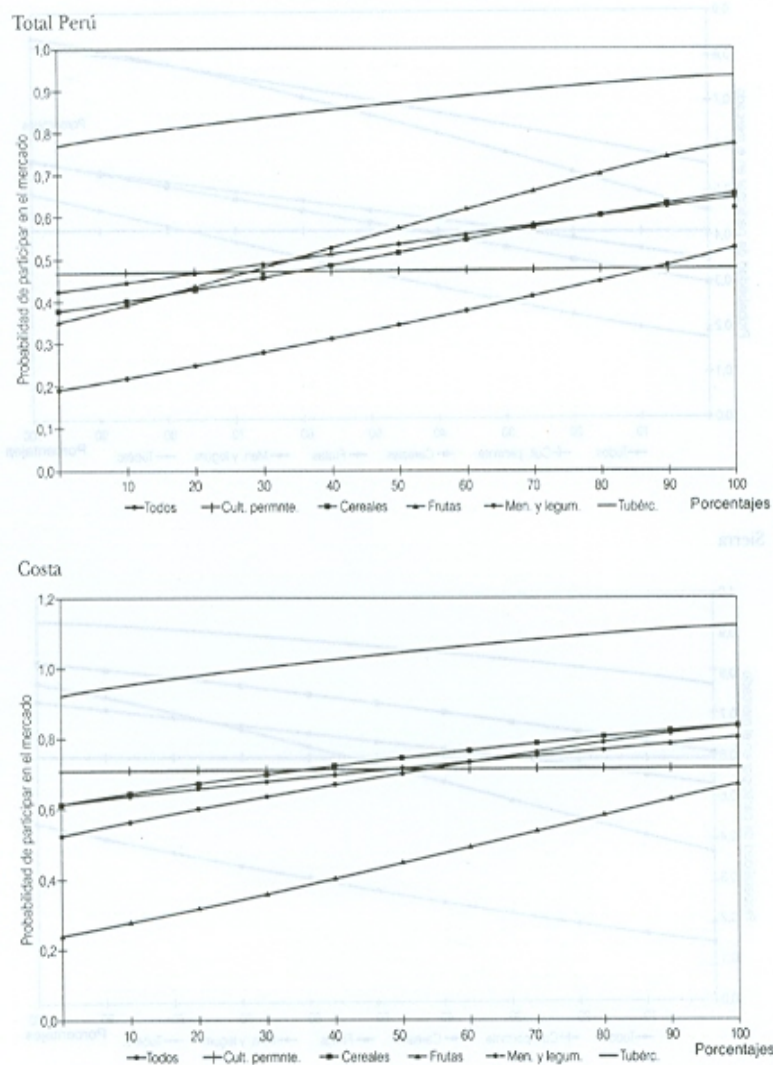


En el caso de los cultivos permanentes, la variable uso de pesticidas no es estadísticamente distinta de cero en las regresiones.



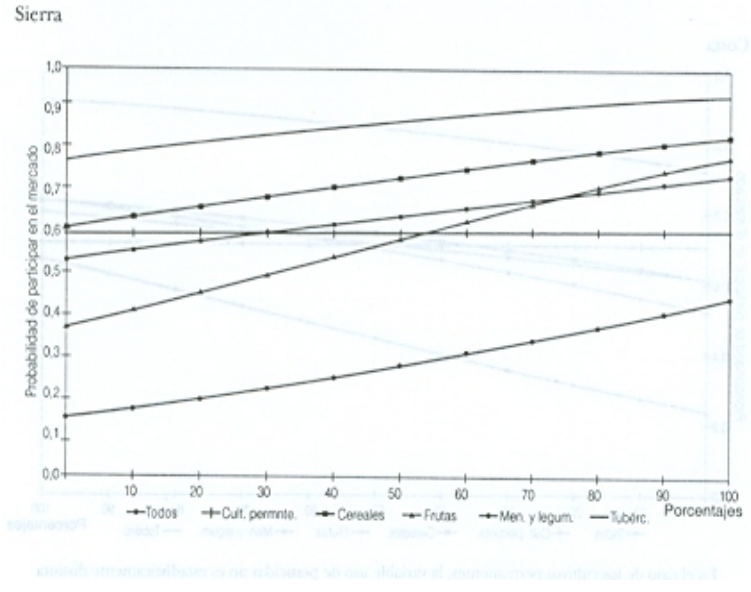
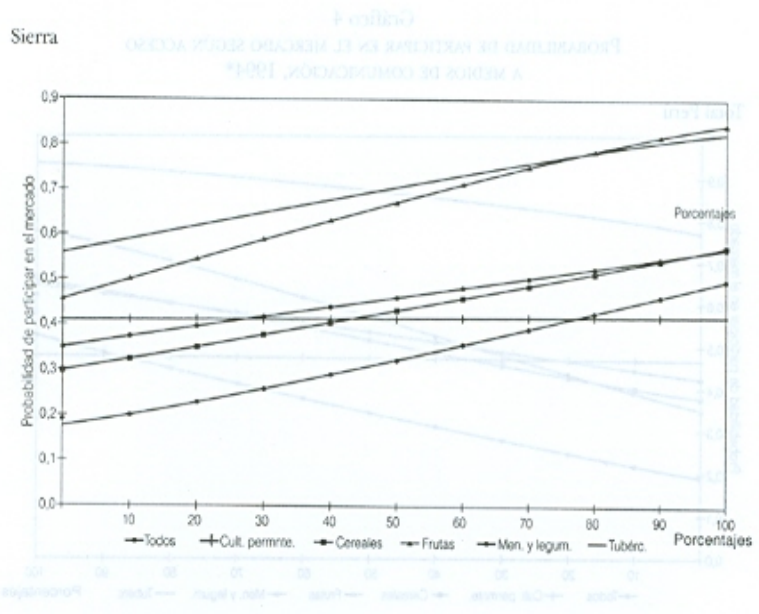
La variable uso de pesticidas no es estadísticamente distinta a cero en las regresiones en el caso de los cultivos permanentes.

Gráfico 4  
 PROBABILIDAD DE PARTICIPAR EN EL MERCADO SEGÚN ACCESO  
 A MEDIOS DE COMUNICACIÓN, 1994\*



En el caso de los cultivos permanentes, la variable uso de pesticidas no es estadísticamente distinta de cero en las regresiones.





## CONCLUSIONES

Este trabajo recoge una característica importante del comportamiento de los hogares rurales: su desempeño como compradores y vendedores. La forma como los hogares rurales respondan a la política sectorial o macroeconómica pasa por considerar esta característica. A pesar de que la literatura peruana respecto de este tema ha demostrado ampliamente su importancia, este hecho no ha sido tomado en cuenta al momento de modelar y llevar a cabo políticas para mejorar el desempeño agrícola.

Otra característica relevante para los hogares rurales, ausente también al momento de definir las políticas, es el entorno en el que se desenvuelven. Un rasgo distintivo de este entorno es la presencia de fallas de mercado; por ejemplo, externalidades, asignación inadecuada de derechos, ausencia o escaso desarrollo de los mercados y falta de competencia.

La combinación de ambos hechos (comportamiento dual y fallas de mercado) explica que un porcentaje importante de hogares no utilice el mercado para sus transacciones; se trata, por lo tanto, de unidades autárquicas. Utilizando un modelo que incorpore las características descritas, es posible identificar cuáles son los principales determinantes de la participación en el mercado.

En este trabajo se evalúa la probabilidad de participar como vendedores. Utilizando un modelo *probit* se logra estimar la decisión de participación en el mercado de productos agrícolas a partir de la tenencia de activos de capital humano, capital productivo y variables regionales.

Los resultados muestran que las decisiones de participación difieren significativamente por productos. Los factores de *stock*, como el capital humano, la tenencia de camiones o tractores, son mucho más importantes en esta decisión que las variables de flujos, como uso de pesticidas o fertilizantes. Otro efecto importante es la influencia de la localidad sobre los hogares. Esta metodología permite, además, identificar las políticas que mayor impacto tienen sobre la decisión de participación para cada cultivo en cada zona; por lo tanto, posibilita una focalización de la

política sectorial de tal forma que maximice el bienestar de los hogares rurales.

### BIBLIOGRAFÍA

- ALVARADO, J.  
 1990 "Mercados financieros rurales: Posibilidades y límites", en Chirif, Manrique y Quijandría, editores: *Perú: El problema agrario en debate/ SEPIA III*. Lima: SEPIA.
- COTLEAR, D.  
 1989 *Desarrollo campesino en los Andes*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- ESCOBAL, J. y M. VALDIVIA  
 1993 "El sector agrario ante el proceso de liberalización: Posibilidades y limitaciones en una economía de mercado", en *Pretextos* No. 5. Lima: DESCO.
- DE JANVRY, A; M. FAFCHAMPS y E. SADOULET  
 1991 "Peasant Household behavior with Missing Markets: Some Paradoxes Explained". Berkeley: Department of Agricultural and Economic Resources, University of California. Working Paper No. 578.
- DE JANVRY, A; E. SADOULET y G. GORDILLO  
 1995 "NAFTA an Mexico's Maize Producers", en *World Development*, vol. 23, No. 8, pp. 1349-1362 .
- FIGUEROA, A  
 1981 *La economía campesina de la sierra del Perú*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú-Fondo Editorial.
- GOETZ, S.  
 1992 "A Selectivity Model of Household Food Marketing Behavior in Sub-Saharan Mrica", en *American Journal of Agricultural Economics*. Mayo.
- IGUIÑIZ, J.  
 1994 "Desarrollo nacional, agro campesino y ajuste en el Perú", en *Debate Agrario* No. 20. Lima: CEPES.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA

*Resultados del III Censo Nacional Agropecuario*. Lima:  
INEI. Varios números.

1995 *Resultados del Censo de Infraestructura Distrital*. Lima: INEI

MADDALA, G.S.

1992 *Limited-dependent and Qualitative Variables in Econometrics*.  
Econometric Society Monographs. Cambridge: Cambridge  
University Press. First Published 1983.

SADOULET, E. y A. DE JANVRY

1995 *Quantitative Development Policy Analysis*. Baltimore: The  
Johns Hopkins University Press.

SINGH, I.; L. SQUIRE y J. STRAUSS

1986 *Agricultural Household Models*. Baltimore: The Johns  
Hopkins Press for the World Bank.

STRAUSS, J.

1986 "The Theory and Comparative Statics of Agricultural House-  
hold Models: A General Approach", en I. Singh y otros:  
*Agricultural Household Models: Extensions, Applications  
and Policy*. Baltimore: The Johns Hopkins Press for the  
World Bank.

TEALDO, A.

1987 "La comercialización de productos agrícolas", en J. Portoca-  
rrero, editor: *Los hogares rurales en el Perú*. Lima: Grupo de  
Análisis de Política Agrícola.

# DIVERSIDADES, ALTERNATIVAS Y AMBIGÜEDADES: INSTITUCIONES, COMPORTAMIENTOS Y MENTALIDADES EN LA SOCIEDAD RURAL

*Alejandro Diez*

Al momento de escribir estas líneas me asalta una duda. Por un lado, encuentro una secuencia lógica que une este artículo con otros dos presentados en anteriores reuniones del SEPIA, haciéndolo aparecer como la continuación de una línea de pensamiento coherente y acumulativa<sup>1</sup>. Por otro, tengo la impresión de estar escribiendo una vez más la misma historia, tocando la misma música. Espero que, tratándose de un observador diferente, trabajando desde otra perspectiva y quizá con otros instrumentos, la repetición complemente los trabajos precedentes, cumpliendo con aquella vieja pretensión científica que busca la acumulación de conocimientos sobre la realidad, sea ésta lo que sea.

Este trabajo pretende hacer un balance de diversas publicaciones y conocimientos en torno a las organizaciones y actores rurales, sus comportamientos y los cambios suscitados en sus mentalidades durante las dos últimas décadas. En ningún caso se trata de un balance exhaustivo. Se han revisado los principales textos publicados y muy contadas fuentes estadísticas. La información se completa recurriendo a algunas entrevistas ahí donde nos parecía interesante llenar algún vacío en la información.

1. Me refiero a las ponencias de balance presentadas por Carlos Monge y Juan Ansión en la reunión de Arequipa (1993) y a la que Bruno Revesz presentó en Cajamarca (1995).

Este trabajo no sigue ni el orden temático ni los términos de referencia planteados para la séptima reunión bienal del SEPIA, que se encuentran enunciados en el subtítulo, pues existe una desproporción evidente entre nuestros puntos de interés y los trabajos disponibles sobre cada uno de ellos. Por lo tanto, nuestro camino será otro. Abordaremos el tema desde dos ángulos diferentes. En primer término, revisaremos el trasfondo de los cambios en organizaciones, comportamientos y mentalidades, describiendo procesos. En segundo lugar, nos ocuparemos de las organizaciones, estudiando a los actores de nuestro universo de análisis. En el primer caso partiremos del macroproceso de modernización de la sociedad rural, que se caracteriza por una creciente articulación de organizaciones, actores y espacios. Para ello, se revisarán tres aspectos cruciales: política, economía y desplazamientos<sup>2</sup>. En el segundo caso pondremos en el centro el problema del ordenamiento social del espacio rural desde la comunidad hasta el municipio, pasando por el análisis de una serie de otras organizaciones (rondas, clubes de madres, etcétera). Aquí trataremos de destacar las características de las organizaciones, el comportamiento de sus actores y las mentalidades subyacentes a ellos. Parte de este trabajo consiste entonces en confrontar el panorama de los procesos generales con las afirmaciones contenidas en los estudios sobre organizaciones, comportamientos y mentalidades. ¿Confirman éstos la visión general? ¿Afinan o complementan el análisis? ¿Resuelven algunas de las preguntas o dudas planteadas?

El presente trabajo se sustenta, a priori, en tres consideraciones sobre el tema y el período del que nos ocupamos, y en una línea específica de lectura que es importante explicitar en esta introducción. La primera es el convencimiento de que la interrelación entre lo urbano y lo rural es cada vez mayor y más importan-

2. Por su naturaleza, este análisis cae parcialmente en la crítica metodológica que Pásara (1991) formula a propósito de algunos ensayos sobre los procesos de la sociedad peruano: no se trata, dice, de resultados de investigación, sino de impresiones conjeturales que muchas veces no tienen sustento empírico. No obstante, he tratado en lo posible de basar mis afirmaciones en la información empírico existente.

te. La segunda es la impresión de que el imaginario social de los actuales habitantes rurales no es el mismo que el de sus padres. La tercera es una opción metodológica: creemos que existen espacios regionales relativamente homogéneos que deben tomarse en cuenta a la hora de pensar la sociedad rural.

La primera parte de este trabajo se ocupa de los procesos de la sociedad rural; la segunda, de las organizaciones existentes en ella; mientras que en la tercera y última se llama la atención sobre algunas regularidades, se formulan sugerencias para una política de promoción en el medio rural y se proponen algunos temas de investigación.

En las líneas siguientes se resumen los aportes de una serie de trabajos que han realizado balances y análisis de las transformaciones de la sociedad rural<sup>3</sup>, así como estudios más específicos sobre algunas zonas. Nuestro intento es seguramente una síntesis discutible, y la expongo en parte para suscitar el debate, que es finalmente uno de los propósitos de nuestros seminarios.

## UNA LECTURA DE LOS PROCESOS SOCIALES EN LA SOCIEDAD RURAL

De manera muy somera, quisiera llamar la atención sobre tres componentes del acelerado proceso de modernización que el campo peruano ha experimentado en las últimas tres décadas<sup>4</sup>. Dichos componentes son la democratización de la sociedad rural y el reclamo por espacios de ejercicio de ciudadanía; las manifestaciones rurales de la expansión de la economía de mercado, y los

3. Mi síntesis incluye no sólo las ponencias de balance de las dos últimas reuniones del SEPIA -Monge (1994) y Revesz (1995)-, sino también otros trabajos publicados sobre el tema: Remy (1990, 1992), Eguren (1990, 1992), Barclay (1992), Pásara (1991), Franco (1990), Béjar (1990)

4. Por modernización entiendo la adopción de una serie de instrumentos, comportamientos y formas de organización relativamente generalizados que son causa y producto de una cada vez mayor integración en la sociedad y en los procesos 'nacionales' contemporáneos.

cambios en la mentalidad y en los comportamientos cotidianos de los pobladores rurales.

## Democratización y ejercicio ciudadano en la sociedad rural peruana

En general, el proceso de democratización de la sociedad rural y los cambios en los comportamientos políticos se enmarcan en el proceso general de integración de la sociedad rural a la nacional. Sin embargo, en el campo este proceso tiene un ritmo más lento y está algo rezagado con relación a los espacios urbanos marginales. Sin pretender dar cuenta de todas sus manifestaciones, en este resumen nos limitaremos a señalar tres que consideramos significativas: el ejercicio de elección (más o menos democrática) de representantes, la proliferación de organizaciones y la aparición de los llamados «nuevos actores». Estos hechos están inmersos en un proceso de redefinición de poderes en medio del cual la pretensión de integración y participación de la población se contraponen a la pretensión de autonomía. Ello dificulta la formación de proyectos comunes que involucren a amplios sectores.

No hay duda de que la proclamación del derecho universal al voto y la realización continuada de elecciones para elegir presidentes, representantes al Congreso y alcaldes, así como la posibilidad de acceder a algunos cargos de poder en el plano local, han contribuido a modificar los comportamientos políticos de los habitantes del espacio rural. Los pocos trabajos existentes sobre el particular muestran, por ejemplo, que con respecto a la participación electoral, los habitantes del espacio rural siguen las mismas tendencias del sistema político nacional. No obstante, en el medio rural se acumulan las tasas más altas de votos blancos y nulos: el doble del promedio nacional y el cuádruple del índice registrado en Lima (Monge 1995)<sup>5</sup>.

5. Puede ser significativo mencionar que la presencia de votos blancos y nulos es menor en zonas de comunidades, lo que podría indicar una mayor integración y participación de los campesinos organizados.



En segundo lugar, es notoria la proliferación de organizaciones de todo tipo creadas tanto para gestionar la solución de algunas necesidades básicas (servicios, protección) como para agilizar el desarrollo de algunas actividades productivas y canalizar la protesta y el descontento. El espectro de estas organizaciones es bastante grande. Encontramos comités del vaso de leche, asociaciones de productores, comunidades campesinas, comités de desarrollo y hasta empresas informales. Con respecto a ello, cabe preguntarse si hay más de una lógica de organización. Esta multiplicación organizativa no sólo se explica por la insuficiencia del Estado, y no tiene que ver necesariamente con el desarrollo de derechos ciudadanos o con el incremento de la ciudadanía. Nos parece más bien que se trata de un nuevo escenario en el que interactúan múltiples actores con necesidades e intereses diversos. Creemos que son manifestaciones de un nuevo orden social, diverso, multiforme y en apariencia caótico, pero donde seguramente pueden encontrarse algunas regularidades. Una prueba de ello es que en diferentes espacios es posible detectar los mismos tipos de organizaciones. También descubrimos espacios donde las organizaciones presentan algunos rasgos propios, de acuerdo con las características de los actores sociales que las crean y configuran. Todo ello da lugar a procesos y ritmos regionales diversos, visibles y discernibles en medio de los procesos generales del país.

En las últimas décadas se habría abierto y cerrado un ciclo en el comportamiento y funciones de las organizaciones rurales. La constitución de asociaciones de corte reivindicativo, capaces de agruparse en un nivel macro mediante la articulación en gremios de mayor alcance -por lo general altamente politizados- se fue agotando, y se abrieron las puertas a una crisis de representación. Esto provocó la caída de muchos gremios centralizadores y motivó la fragmentación de muchas unidades de base, que hoy son más numerosas que antes pero que están más divididas que nunca. Como resultado, actualmente existen más organizaciones y menos proyectos comunes. Estamos, pues, ante una paradoja, si tenemos en cuenta que sigue habiendo infinidad de necesidades

comunes (que exigirían una verdadera concertación) y menos centralización de organizaciones. Al eclipsamiento de las organizaciones supralocales se suma un fuerte rechazo de los campesinos de base hacia lo político partidario. Los movimientos alrededor de los derechos por tierras casi han desaparecido. Mientras que en los años 60 y 70 las organizaciones agrarias levantaron un movimiento consistente que comenzó con las movilizaciones de protesta, siguió con las tomas de tierras y llegó hasta las luchas por los precios, hoy son incapaces de movilizar a los productores rurales alrededor de problemas que los afectan colectivamente, tales como la Ley de Tierras.

Debemos mencionar que las dos décadas pasadas han estado signadas por el proceso de formación, crecimiento, expansión y retroceso de dos movimientos subversivos, lo que ocasionó una serie de respuestas tanto de parte del Estado -en particular del Ejército- como de la sociedad civil, urbana y rural. Dichas respuestas no sólo determinaron una reconfiguración del espacio que alteró la distribución poblacional en varios departamentos (al establecerse diversas relaciones entre desplazados y poblaciones originarias), sino que también permitieron la aparición de nuevas formas organizativas. La guerra interna también reforzó algunas antiguas formas de organización y permitió la reaparición de algunos comportamientos paternalistas y de corte autoritario, a contrapelo del proceso general de la sociedad.

En tercer término, en las últimas décadas resulta significativo el nacimiento de nuevos actores en el espacio rural -como las ONG, iglesias, etcétera-, así como la insurgencia femenina. Cada vez hay más mujeres que ocupan cargos en sus comunidades y que participan activamente en sus organizaciones. Sin embargo, si bien van convirtiéndose en sujetos políticos, el número de las que ocupan cargos aún es reducido. En la mayoría de los casos su autoridad recae sólo sobre otras mujeres, pues su participación en asambleas comunales mixtas es limitada. Sólo intervienen en ausencia del hombre de la familia o en asuntos vinculados a los

problemas femeninos, pero no lo hacen cuando se trata de problemas de índole general (PRODERM 1988; Francke 1996)<sup>6</sup>.

A pesar de que estamos seguros de la existencia de una mayor participación de la población en el mercado, en el sistema político y en la sociedad mayor en general, no somos aún capaces -¿alguna vez lo fuimos?, ¿lo seremos?- de formular un juicio sobre tales hechos, y, menos, de precisar las posibles dinámicas a futuro. Según Monge:

«... partimos más bien de constatar la existencia de procesos muy complejos, de los que tenemos apenas ideas iniciales, en una situación caracterizada por la desaparición o pérdida de perfil de los actores y de *afirmación de lo ambiguo de sus relaciones*, de una situación en la que no es fácil identificar dinámicas y tendencias ni definir acciones políticas en positivo» (1994: 63. Las cursivas son nuestras).

Cabe añadir que la ambigüedad de las nuevas relaciones y situaciones no es exclusiva del espacio rural, pues ella también se presenta en los espacios urbanos marginales (Lynch, Blondet y Degregori 1987). Es posible que la mayor participación en la sociedad mayor, que permite a la sociedad rural disponer de más opciones, sea el origen de esta situación de indeterminación e incertidumbre que se manifiesta en la organización misma de la sociedad, en la formación de los espacios de poder, en sus relaciones con la sociedad mayor e incluso en las identidades de los pobladores. Los grupos y organizaciones que surgen en el nuevo escenario no se fundan necesariamente en redes de parentesco, vecindad o paisanaje, sino en una mezcla de factores y circunstancias (entre ellos la violencia). Muchas asociaciones son o se convierten en formas de organización permanente; otras tienen

6. Hay por supuesto diferencias en la participación: en general, la participación de las mujeres es mayor en la costa que en la sierra y casi inexistente en la selva; además, algunas categorías de mujeres participan más activamente: es el caso de las viudas o las madres solteras jóvenes.

una vida más efímera; algunas existen sólo esporádicamente, según las necesidades del momento. Casi todas estas organizaciones, además de abocarse a sus funciones intrínsecas, se convierten en instancias de defensa y de negociación con el Estado, que, dicho sea de paso, muestra un comportamiento igualmente errático y ambiguo.

Como consecuencia de lo anterior, se van generando nuevos espacios y formas de ejercicio y organización del poder o se redefinen los antiguos, que llevan el mismo sello de la ambigüedad. El clientelismo y la pretensión de autonomía coexisten contradictoriamente, el liderazgo oscila entre la democracia y el autoritarismo, y ello es probablemente válido tanto para las presidentas de los clubes de madres como para los presidentes de las comunidades o los alcaldes. La ampliación de la base electoral, y sobre todo la participación en organizaciones, han supuesto una serie de reajustes políticos y el redimensionamiento de los poderes existentes (Quintín 1994). En el plano general, pero sobre todo en el local, surgen nuevos conflictos o se modifican los antiguos. Nuevos grupos de poder se apropian de los municipios (Montes 1996), lo que suscita diferencias entre éstos y las comunidades o entre la Iglesia y los otros poderes locales (Mejía 1995). Sin embargo, el reajuste de poderes no parece haber cambiado significativamente el imaginario del poder. En el ejercicio de la autoridad, las dirigencias siguen combinando criterios democráticos en los mecanismos de elección (al interior), con prácticas muchas veces autoritarias en la toma de decisiones (en la relación entre miembros y hacia el exterior). Por otro lado, el poder sigue siendo «masculino» y «urbano» (De la Cadena 1992; Harvey 1991), y, se podría añadir, «blanco» o *misti*. Cuando más, estos rasgos tradicionales sólo se han relativizado.

Cabe preguntarse si la mayor participación de la población puede ser leída como un desarrollo de la ciudadanía. No hay duda de que ha habido cambios en los comportamientos, al pasarse de las movilizaciones de las pasadas décadas a la tentativa de integración de la hora actual. El deseo de «ser tomado en cuenta» por el gobierno central parece un componente principal y

puede interpretarse como un ejercicio de reivindicación de derechos, Pero el reclamo por ser objeto o beneficiario de políticas públicas no supone, en la mayoría de los casos, la exigencia de participación ciudadana en su elaboración, ni tampoco la concertación con otros beneficiarios potenciales.

Si bien la posibilidad de expresar públicamente diferencias de opinión es una muestra del proceso de democratización -aunque haya hecho aparecer fracturas y diversidad de intereses incluso entre campesinos y pequeños agricultores-, ésta contrasta no sólo con la ausencia de proyectos comunes, sino además con la expresión de los intereses divergentes de las diversas organizaciones enfrentadas entre sí. Teóricamente, las manifestaciones de los nuevos comportamientos políticos -muestras del ejercicio de derechos ciudadanos- están marcadas por la ambigüedad y no forman necesariamente parte de un proceso de desarrollo de la ciudadanía en el espacio rural.

## Cambios en la propiedad, en el grado de desarrollo del mercado y en los comportamientos económicos

El segundo gran proceso en el medio rural es el avance -al parecer incontenible- de la economía de mercado. En las últimas décadas se está produciendo una cada vez mayor circulación en volumen, intensidad y cobertura de una serie de productos y de insumos, pero también de capital y de mano de obra. A la larga, esto se ha traducido en una creciente participación de los agentes económicos rurales en el «mercado». Este proceso produce una mayor diferenciación en el campesinado y entre los pequeños productores agrarios, así como la diversificación de sus actividades, lo que podría significar que los pobladores rurales se dedican cada vez menos a la agricultura. Dentro de este proceso al que todos nos referimos y pocos definen (tampoco lo haremos aquí: usamos el término en un sentido muy general y no nos que-jaremos si se censura nuestra irresponsabilidad), nos detendremos solamente en algunos componentes. Éstos están vinculados

con el problema que nos ocupa: la propiedad de la tierra, la articulación de los procesos productivos y los comportamientos económicos de los pobladores rurales<sup>7</sup>.

Más allá de lo controvertido de sus resultados, los cambios de las formas de propiedad en términos productivos o de expansión de la frontera agrícola han sido determinantes para la transformación de la sociedad rural. Este proceso, iniciado en la década de los 50, fue acelerado por la reforma agraria y sus secuelas. El ciclo de luchas por la tierra terminaría con la victoria de los campesinos, de los ex trabajadores de las haciendas y, sobre todo, de las nuevas comunidades. A la vuelta de los años 80 éstas controlaban la mayor parte del territorio agrícola del país, lo que constituye un importante hecho en el plano social, aunque quizá se trate de una victoria pírrica en el plano económico. El fracaso, la disolución, la reconfiguración y, sobre todo, la parcelación de las empresas asociativas, sumados a la generalización de la apropiación / usufructo individual de las parcelas, generaría la expansión de una economía campesina parcelaria. Ello supondría no sólo la primacía y el crecimiento de la agricultura sobre la ganadería, sino también la generación de procesos de diferenciación.

El 74% de los campesinos del país tiene predios menores de 10 hectáreas (Eguren 1992). La pequeña propiedad es, al menos

7. Cabe mencionar que en estos procesos económicos contemporáneos en el espacio rural es significativo la intervención insistente de agentes públicos y privados empeñados desde los años 70 y 80 en implementar diversos proyectos de desarrollo productivo y de promoción social, compitiendo entre sí, tratando de realizar acciones de transformación del espacio rural. El Estado, desde sus agencias ministeriales, sus proyectos y programas especiales, y también una serie de agencias privadas de promoción (ONG) han tenido al espacio rural en el centro de sus preocupaciones: de manera progresivo, grandes y pequeños proyectos de inversión han ido llegando a los lugares más apartados del ámbito rural, produciendo una serie de cambios por lo menos en la datación de servicios (educación, salud, agua potable) e infraestructura (carreteras, aulas, puentes). La desactivación de las agencias locales del Estado no generaría la desaparición de los proyectos sino su dispersión, la realización de millares de los más variopintos microproyectos a lo largo y ancho del territorio nacional.

temporalmente, la forma mayoritaria de apropiación y usufructo del suelo agrícola. Con ella se ha impuesto el predominio de la pequeña producción sobre la grande o mediana<sup>8</sup>.

El destino de las cosechas de las pequeñas parcelas se orienta cada vez más hacia el mercado. En proporciones variables, pero crecientes, parte de la producción de los parceleros está destinada a su venta aun antes de la siembra. Por supuesto que los mecanismos de articulación y los caminos que llevan los productos hasta sus consumidores son muchos y distintos. Podemos distinguir una gradación de posibilidades que van desde la venta directa por los productores hasta la intervención de agentes agroindustriales o agroexportadores (CEPAL 1995). En la práctica, estos mecanismos son sumamente imperfectos y casi siempre favorecen a los intermediarios, como lo demuestran, por ejemplo, los casos del mango y del banano (Gómez 1995; Marañón 1995). En general, las comunidades serranas se hallarían más cerca del primer polo -la venta directa-, mientras que los productores costeros se aproximan al segundo -la participación de intermediarios-. En la costa, principalmente, la producción para el mercado se encuentra más vinculada a la consolidación de agroindustrias que, muchas veces, organizan la circulación económica (¿y social?) local y regional, ya que absorben parte de la producción para su transformación primaria o secundaria y, ocasionalmente, para su exportación. Pero la diferenciación importante o pertinente no es ésta. No necesitamos una clasificación dicotómica *sierra / costa* (con algún resabio de otras del tipo *tradicional / moderno* o similares): es preciso encontrar una clasificación capaz de distinguir a los productores no sólo por su grado de inserción en el mercado sino, sobre todo, de acuerdo con el destino de lo que producen, con sus mecanismos de articulación y con su compor-

8. Esta característica parece alcanzar al conjunto del territorio nacional, en mayor grado en la costa y luego en los valles interandinos y zonas próximas a las ciudades de la sierra y en las zonas de colonización y ciudades de la selva. Barclay (1992) señala como procesos principales en la selva de San Martín y Loreto, el crecimiento de la pequeña propiedad, la expansión y ampliación de la economía de mercado y la expansión de las formas de trabajo asalariado.

tamiento económico (manejo de la información, actitudes, existencia o falta de planificación, etcétera). Ello podría obligarnos a repensar categorías como *campesino* (o *comunero*) o *pequeño productor*. La primera es a todas luces inadecuada para una buena proporción de los productores agrarios contemporáneos, y la segunda resulta demasiado general como para saber de qué tipo de productor estamos hablando.

A los grupos productores hay que sumar el amplio sector de campesinos sin tierras, quienes en algunos casos constituyen verdaderos «mercados laborales rurales». Estos trabajadores, eventuales o permanentes, no se hallan organizados y se mueven en los intersticios de la demanda de mano de obra estacional: son reclutados por comuneros y pequeños productores, por complejos agroindustriales y también por las ciudades.

Se hace necesaria, entonces, una nueva tipología capaz de hacer distinciones, con ánimo analítico, entre los pequeños productores rurales -que hoy son mayoría absoluta-, para describir ordenadamente la nueva realidad y las significativas diferencias que se establecen entre las organizaciones, comportamientos y maneras de pensar de los nuevos actores. Ese trabajo está por hacerse. Mis observaciones, que proponen un orden coherente de acuerdo con una distinción intuitiva entre los productores, se limitarán a mencionar uno que otro matiz de diferencia, aunque sin profundizar en el tema. Debe mencionarse que hay muchos más estudios sobre productores comuneros que sobre pequeños productores «libres».

¿La expansión de la economía de mercado, de carácter fundamentalmente mercantil, produce un cambio en la mentalidad y los comportamientos de los productores rurales? ¿Exige el mercado en el medio rural comportamientos de tipo empresarial? Si lo hace, ¿cuán generalizados son éstos? En algunas zonas, particularmente de la costa, habría evidencia, si no de racionalidades empresariales, sí del uso de instrumentos propios de economías de mercado. Es el caso, por ejemplo, de las pequeñas empresas de servicios o de algunos comités de productores. Es significativo que estos comportamientos empresariales se ubiquen sólo en



determinados grupos<sup>9</sup>, y no es casual que detrás de buena parte de ellos pueda detectarse la labor de alguna ONG. Dicha racionalidad no corresponde al tipo de comportamiento que puede encontrarse en algunos migrantes (artesanos, por ejemplo) que tienen capacidad de espera y que pueden posponer necesidades inmediatas -incluso pasando por privaciones- con la finalidad de obtener un beneficio futuro (Salas 1992).

Si los primeros estudios de los comportamientos campesinos desde la perspectiva de la economía institucional (Kervyn 1989; Cotlear 1989) muestran la existencia y racionalidad de una serie de instituciones de organización para la producción, los actuales trabajos (CEPAL 1995; Alvarado 1996) insisten en la ausencia -y sobre todo en la necesidad- de una cultura del «contrato». Ella sería imprescindible para la comercialización, pero también para la producción y cualquier otra transacción, además de constituir un requisito para el desarrollo capitalista moderno en el campo. En cualquier caso, el respeto de los contratos parece ser una de las claves del éxito de los programas de crédito para pequeños productores costeños. Sin embargo, la existencia de una serie de experiencias, por más amplias y difundidas que sean, no es suficiente para considerar el respeto de los contratos como una institución. Los estudios sobre instituciones (en términos de comportamientos practicados de manera recurrente y difundida) se hallan aún poco desarrollados tanto en las zonas de costa -donde más se reclama su ausencia- como en la sierra.

En definitiva, los pobladores rurales, colectiva o individualmente, parecen haber optado por integrarse al mercado y sujetarse a las nuevas exigencias económicas como estrategia de desarrollo inevitable. Ello supone elegir productos vendibles y competir y mejorar la productividad, y para eso es necesario invertir:

9. Contrasta la vitalidad de algunos de estos comités de productores o de servicios con el descrédito y falta de identificación de los campesinos con las empresas asociativas (Diez 1989).

si tuvieran más dinero podrían mejorar lo que ya tienen<sup>10</sup>. Sin embargo, todos reconocen que la agricultura no es la mejor opción. El estudio de Gonzales de Olarte (1996) sobre comunidades de Lambayeque, Piura y Tacna arroja que la mitad de los campesinos dejaría la agricultura para dedicarse al comercio, precisamente la única actividad rural en la que parecen observarse comportamientos individuales con cierta visión empresarial.

## Cambios en las mentalidades y la estrategia de movilidad poblacional

Como resultado de los procesos anteriores, y luego de la ruptura de una serie de barreras sociales, del impacto de los medios de comunicación y de la generalización de la educación escolar, las mentalidades y los comportamientos de los pobladores rurales han cambiado. Sus expectativas son diferentes de las de sus padres, y parecerían tener mayores posibilidades de satisfacerlas. Las apariencias cambian, se transforman la vestimenta y el calzado, los hábitos alimenticios, los gustos musicales, pero también son otras las creencias, identidades y solidaridades, que se modifican o redefinen. Al mismo tiempo que la cultura se globaliza (por decirlo de alguna manera), se observa también la re-vitalización o la creación de manifestaciones localistas o regionalistas. Por otro lado, la incapacidad del espacio rural para sostener una población cada vez más numerosa, además de los deseos de progreso y mejora de las condiciones de vida campesina, aceleran el proceso de desplazamiento y, sobre todo, determinan la constitución de una población sumamente móvil que no sólo se establece en la capital y en las ciudades intermedias y hace retroceder el porcentaje de habitantes rurales en el total

10. Lo que no quiere decir que tengan éxito. Un trabajo sobre los productores de espárragos de Virú muestra que aun integrados a circuitos de agroexportación, los productores se hallan muy próximos a una economía de autosubsistencia (Elías 1995).

nacional, sino que continúa desplazándose constantemente de un lugar a otro. Según el último censo, la población rural crece más rápidamente que la superficie agrícola, pero más lentamente de lo que crecen las ciudades. Por lo tanto, si aumenta la presión sobre la tierra en el total nacional, su peso relativo es cada vez menor.

El crecimiento «urbano» se verifica no sólo en las grandes ciudades sino también, y sobre todo, en las ciudades intermedias. Sin embargo, algunas zonas -como la sierra norte- mantienen un carácter fundamentalmente rural (Monge 1994). Como ya se ha comentado bastante, es necesario relativizar los conceptos población urbana y rural (¿por inapropiados?). Me parece más pertinente y esclarecedor prestar importancia a la extrema movilidad de gran parte de la población.

En términos de comportamientos, la emigración no es sólo una constante sino, ante todo, una de las posibilidades más generalizadas dentro del abanico de opciones de los habitantes del medio rural. En algunas zonas del Cusco desplazarse es, de hecho, la primera opción, seguida por la educación de los hijos, la permanencia en la chacra y la seguridad (Vargas 1996). En otros casos, el desplazamiento individual, familiar o colectivo -permanente, temporal o estacional- es una condición para la reproducción social, un comportamiento condicionado tanto por razones laborales (Urrutia 1996) como por simple sobrevivencia (Coral 1995). En el primer caso se hallan los grupos de campesinos que no tienen tierra -o cuya tierra no basta para asegurar su reproducción y la de su familia-; en el segundo, los desplazados por la violencia subversiva de la última década.

Las estrategias desarrolladas por los migrantes del segundo caso bien pueden retratar las opciones de los campesinos que se insertan en medios urbanos. Las organizaciones de migrantes eligen entre formar instituciones cerradas en contextos excluyentes, constituir una organización propia pero integrada al tejido social del nuevo entorno, o articularse como familias al tejido social existente sin formar organizaciones. La migración a otros espacios rurales suele ser temporal o estacional, y parece responder

a coyunturas específicas o a los ciclos de algunos productos. En todo caso, sabemos que existe también migración de carácter permanente a zonas rurales (sobre todo en la selva), donde literalmente se crean nuevas sociedades caracterizadas por la diversidad de tradiciones y experiencias en «nuevos» espacios de frontera.

El mismo mecanismo -combinar las experiencias heredadas con las características y peculiaridades del medio- parece obrar en las transformaciones que se producen en los pueblos a raíz de la migración de retorno. Para buena parte de la población rural, la migración es una experiencia vivida. En la mayoría de los casos, más de la mitad de la población ha migrado. En Huaraz, por ejemplo, 67% migra o ha migrado; en Condesuyos lo ha hecho 80% (Chávez 1995; Montes 1996). Según la Encuesta Nacional de Hogares, 99% de la población hace uso de algún medio de transporte y 15,2% viaja. De estos últimos, 27,5% lo hace por razones de trabajo<sup>11</sup>. Más allá de las cifras, la facilidad en el transporte y el desplazamiento de la población permite una relación más fluida entre espacios urbanos y espacios rurales. La población que retorna, de mayor nivel educativo, introduce una serie de cambios tanto en los patrones de autoridad como en los tecnológicos y, sobre todo, en los hábitos de consumo. Al respecto, las preferencias, al menos en el plano preelectrónico, parecen ser cada vez más «urbanas».

Los pobladores rurales se desplazan a las ciudades y las costumbres urbanas permeabilizan el campo. Con las personas se

11. En muchos departamentos, algunos clasificados como mayoritariamente rurales, el porcentaje de la población que viaja es mayor que el promedio nacional: Ancash, 20%; Cusco, 18%; Huancavelica, 30%; Huánuco, 18%; Ica, 23%; Junín, 30%; Lambayeque, 30%; Moquegua, 19%; Pasco, 20%; Piura, 17%; Tacna, 19%. Lo mismo sucede con la proporción de los que viajan por motivos de trabajo: Ayacucho, 30%; Cajamarca, 40%; Cusco, 34%; Huánuco, 39%; Iquitos, 35%; Piura, 35% (INEI: Perú: Características de la población que hace uso del servicio de transporte provincial e internacional. Lima: INEI, 1996).

trasladan e interactúan culturas diferentes, para llamar de algún modo al cúmulo de usos y costumbres, artefactos, preferencias y gustos, comportamientos y actitudes, imaginarios y valores que llevan los migrantes de ida y de vuelta. Ambos espacios se compenentran entre sí, y poco a poco muchos límites desaparecen (particularmente en lo que se refiere a la dotación de servicios). Consecuencia y muestra de ello son las demandas por servicios, que a su vez promueven la creación de comités *ad hoc* para solicitarlos, implementarlos o administrarlos. Para ello se busca jugar con todas las oportunidades posibles y, en particular, aprovechar los recursos del Estado.

No es que los pobladores rurales hayan optado por la ciudad en desmedro del campo. Más bien han elegido las dos posibilidades, aunque con pesos desiguales. La modernidad, por lo menos en algunas de sus características más difundidas (ojo, no la posmodernidad de la internet), ha tocado por igual ambos espacios. No se puede pensar más en la oposición *rural-urbano* como *pasado-futuro*, ni como *tradicional-moderno*.

Las clasificaciones dicotómicas clásicas no parecen tener ya mucho sentido; en todo caso, deberían redefinirse. Ya no se puede oponer tan fácilmente lo tradicional a lo moderno. En el campo casi todos son ahora «modernos». Por otra parte, plantear una nueva dicotomía entre lo *moderno* y lo *posmoderno* en el mundo rural nos parece demasiado forzado. Cabría preguntarse más bien cuán diferente es la racionalidad rural con relación a la urbana. ¿Qué pasa cuando en uno y otro espacio estamos tratando poco más o menos con la misma gente? ¿Habría que pensar en una misma mentalidad, o en la posibilidad de racionalidades múltiples? Ellas podrían ser producto no de la integración o aleación de culturas y tradiciones, sino de la *mescolanza*, *confusión*, *amalgama*, *entrevero*, es decir, de la cohabitación de pobladores de origen diverso (Vargas Llosa 1996).

Estamos, pues, ante identidades de gente móvil que juegan con más de un registro de actitudes y comportamientos. Tal vez por ello habría que hablar de una división del trabajo entre espacios rurales y urbanos más que de diferentes formas de orga-

nización, comportamientos o mentalidades<sup>12</sup>. Estas diferentes «formas de actuar», por llamarlas de alguna manera, tendrían que ser confrontadas con una posición que parece postular la existencia de significativas diferencias generacionales. Sin embargo, los jóvenes rurales siguen siendo un misterio. Algunos trabajos mencionan que cumplen papeles activos de integración en actividades dinámicas, pero otros afirman que reproducen patrones heredados, como en la danza (Mendoza 1992). Por otro lado, algunos los consideran un grupo generacional con menos fracturas sociales en comparación con sus mayores (Escobar 1992; Diez 1994), pero otros los conciben como apartados, como una fuerza crítica y desconfiada (Lindler 1993).

Si el paradigma indigenista (arcaico o no) ya no nos resulta útil (Ansión 1994); si el significado de antiguas ideas ha perdido vigencia, ¿qué queda de lo anterior? ¿Qué queda, por ejemplo, de la cultura andina? Más allá de una respuesta fácil que recurra al concepto de mestizaje, puede ser interesante analizar el problema desde un fenómeno específico propio de la «cultura», como la fiesta<sup>13</sup>. Una primera lectura de los textos muestra una paradoja. Los antiguos rituales y sistemas están en crisis, pero, al mismo tiempo, muchas manifestaciones florecen e incluso se desarrollan hasta el paroxismo. Se reporta, por un lado, la desaparición o disminución de rituales, fiestas y celebraciones (Lecaros

12. Mitchell (1991) formula una observación interesante: afirma que los signos de la modernización no están tanto en las ideas cuanto en las posibilidades de realizarlos. Las ideas que encuentra en Quinua en la década de los 80 serían los mismos que encontró 20 años antes. No habría entonces un cambio en las mentalidades sino en las condiciones objetivas de realizar los proyectos de modernización o de progreso: sólo ahora se puede ser moderno. El mito del progreso (Degregori 1986) contaría por fin con condiciones para realizarse.

13. No se trata, por supuesto, del único elemento a considerar, sino sólo de un ejemplo. Es significativa también la pervivencia y vitalidad de otro tipo de celebraciones como los carnavales, juegos rituales como el charaje y también de prácticas médicas tradicionales o curanderiles (Alcántara 1994; Polía 1996), para no mencionar aspectos más complejos como elementos simbólicos de significados múltiples o comportamientos relativos a la vida cotidiana como el consumo de alcohol (Harvey 1991; Cánepa 1994; Castro 1994; Castillo 1995).

1996; Mitchell 1991; Diez 1992), pero, por otro, se refiere el florecimiento de algunos ritos y manifestaciones religiosas como las peregrinaciones a Motupe, Ayabaca o al Q'oillur r'iti, y festividades como la de la Virgen del Carmen de Paucartambo (Mendoza 1992; Van Rozelen 1988; Cánepa 1994).

Creo que una explicación debe tomar en cuenta tres factores de distinta naturaleza, pero relacionados entre sí. En primer lugar, los equilibrios de poderes entre pueblos y regiones y el desplazamiento han redefinido la expectativa de prestigio de los individuos y los grupos comprometidos. Las grandes fiestas, que permiten mayores niveles de prestigio y proporcionan mecanismos para garantizar la formación de identidades individuales y grupales en su interior, estarían provocando la marginación de las festividades más pequeñas. Los criterios de clasificación permanecen, pero los instrumentos por los que se manifiestan desplazan a los anteriores<sup>14</sup>. En segundo lugar podríamos mencionar las características de las celebraciones emergentes, que parecen diseñadas para atraer y cobijar a distintos tipos de público. Por lo general, combinan elementos de la tradición y de la modernidad, del campo y de la ciudad, e integran a los mayores y los jóvenes. Al incluirse música «chicha» al lado de danzas tradicionales, o vídeos al lado de las retretas (Romero 1989 y 1993), hay espacio para todos. Cada fiesta es en realidad varias fiestas al mismo tiempo. El tercer elemento es la presencia de lo que podría llamarse una «economía de la participación». La organización de las grandes fiestas requiere de un gran esfuerzo que es solventado por cada uno de los participantes, en particular por quienes ocupan los cargos y mayordomías. De esta manera la inversión de tiempo estaría disminuyendo.

Aunque una serie de estudios sobre tópicos diversos intentan un acercamiento al tema de las mentalidades, no existe una lectura de conjunto. La misma definición de «nuevas identidades»

14. En este proceso tienen porte también la redefinición de poderes políticos y, por supuesto, el aumento del número de iglesias no católicas.

resulta ambigua. La modernidad parece alimentar a la tradición seleccionando los elementos que forjen una identidad útil a futuro en la que se combinan elementos localistas o regionalistas. En cualquier caso, el ejemplo de las fiestas parecería mostrar que las identidades distritales y provinciales se imponen sobre las identidades comunitarias, lo que por supuesto no quiere decir que los actores no sean capaces de manipular y utilizar unas u otras de acuerdo con sus intereses o niveles de interacción.

Esta posibilidad de selección, combinación o juego puede dar la impresión de que la lógica del mercado y la capacidad de elegir también han comenzado a dejar huella en las mentalidades. Es decir, que cada individuo puede optar incluso por sus creencias religiosas, dentro del abanico de posibilidades existentes. Un razonamiento de este tipo resulta tentador para explicar, en un plano abstracto, la emergencia y proliferación de nuevas confesiones cristianas no católicas, sin duda uno de los fenómenos sociales más significativos de los últimos años. Y, sin embargo, una explicación de este tipo resulta insatisfactoria. Supondría, entre otras cosas, que las mentalidades evolucionan con la misma rapidez que las tendencias de cambio mayoritarias de la sociedad, lo que en el mejor de los casos resulta discutible.

## INSTITUCIONES Y ORGANIZACIONES EN EL ESPACIO RURAL: ENTRE LA COMUNIDAD Y EL MUNICIPIO

Es difícil encontrar un hilo conductor que permita enlazar en una misma secuencia una reflexión sobre las organizaciones rurales a partir de los estudios existentes sobre ellas. Una posibilidad es presentar, sin más, una relación ordenada de acuerdo con algunos parámetros. Otra es ubicar los diversos puntos de vista al-rededor de una pregunta de carácter más general. Ante la esterilidad del primer caso y la dificultad para encontrar un eje que reúna a todas, hemos optado por un camino intermedio: presentar los estudios sobre organizaciones rurales como una secuencia hipotética entre la comunidad y el municipio, detallando la



articulación espacial entre dichos actores sociales. ¿Quién ordena el espacio rural? ¿Quién lo ha estado haciendo y quién lo hará en el futuro? ¿Se trata de una función de la comunidad o del municipio? Son preguntas de esta naturaleza las que pretenden dar un orden al análisis en las siguientes páginas.

Debo aclarar que ésta no es una elección enteramente arbitraria. Partimos de la comunidad porque es todavía la forma de organización más difundida en el espacio rural, y llegamos al municipio porque, según opinión de los que trabajan en la promoción del desarrollo, es la instancia más apropiada para articular los esfuerzos de diversos agentes y sectores y constituye una instancia necesaria para el ordenamiento de la sociedad civil. Entre ambos polos situamos a las otras organizaciones presentes en el espacio rural desde hace una veintena de años.

Creemos, además, que para el análisis de las organizaciones rurales la comunidad campesina es un punto de partida obligado. Como una de las organizaciones más antiguas de nuestra historia, se posee sobre ella un enorme conocimiento acumulado, aunque muchas veces confuso. No compartimos, por ejemplo, la idea de que la comunidad encierra en sí misma el germen del principio de organización andina fundamental del que participarían todas las demás formas de organización del campesinado peruano. Nos parece más interesante e importante preguntarnos, en cambio, sobre su estructura, su organización, o sobre si cumple o no nuevas funciones en el contexto actual. En general, jugamos con la hipótesis de que la comunidad ya no es más la única -o la principal instancia de organización de la vida rural: creemos que ahora es sólo una de las múltiples organizaciones que se pueden encontrar en la sociedad rural y que forman parte del nuevo escenario. Y se supone que el municipio se halla en mejor posición que la comunidad para cumplir la función de ente articulador de las nuevas organizaciones.

Esta óptica de análisis es, sin duda, imperfecta. En primer lugar, porque no hay comunidades en todas partes o porque, aunque las haya, no son el punto de referencia ni de articulación más adecuado. En segundo lugar, porque hay otros agentes que tam-

bién podrían considerarse como articuladores de los espacios rurales. Eguren (1989) identifica tres instancias: los grupos económicos vinculados con la agroindustria y la agroexportación, los gremios rurales y los poderes locales. También existe bibliografía sobre algunos grupos de poder económico y otros que tienen presencia en los espacios rurales (Durán 1996; Reaño y Vásquez 1988, Piura; Del Mastro 1991, Chíncha), y sobre el papel de los gremios rurales (Monge 1989; Alfaro 1994)<sup>15</sup>. Sin embargo, no se conoce un *corpus* de trabajos suficientemente consistente como para articular al conjunto de organizaciones que pretendemos incluir en el análisis.

Nuestra secuencia partirá, entonces, de la comunidad, para luego analizar las organizaciones rurales de gestión de recursos (asociaciones para la producción) y de movilización social (clubes de madres, rondas), que se encargan de la resolución de conflictos, y, finalmente, los municipios rurales<sup>16</sup>. El análisis de las regularidades y una serie de reflexiones de carácter más sintético elaboradas a manera de conclusiones se incluyen en la tercera parte.

## Nuestras queridas comunidades campesinas<sup>17</sup>

Uno de los hechos que sorprenden luego de la lectura de los estudios existentes sobre comunidades, es el contraste entre su abundancia y la rareza de los trabajos de síntesis que permitan

15. Soy consciente de que ambos temas deberían estar más desarrollados en este trabajo, en particular el primero (los ricos del campo), cuya ausencia fue destacado en la reunión de discusión realizada en el Cusco.

16. Mi revisión de los trabajos y estudios sobre el estado actual, las transformaciones recientes y las tendencias visibles de las organizaciones de base en el espacio rural tratará de centrarse, ahí donde sea posible, en algunos puntos que considero fundamentales: sus funciones, su grado de organización y liderazgo, los factores que intervinieron en su creación, su sostenibilidad en el tiempo y la influencia que ejercen sobre ellos los factores y agentes externos.

17. Recojo los trabajos que se ocupan específicamente de las comunidades campesinas y, en todo caso, cito algún texto de carácter más general que resulta central en el debate. Habría sido imposible dar cuenta de la serie de trabajos que tocan o mencionan indirectamente a las comunidades campesinas.

una generalización ordenada. Los que existen dan cuenta de algunos elementos constantes: las comunidades son un producto histórico que sigue en evolución, no son unidades aisladas, las hay de varios tipos (aunque no se precisen ni delimiten éstos) y tienen diversas formas de organización interna (Béjar 1990). Un trabajo que vincula el análisis antropológico, el momento político y la investigación sobre las comunidades resume tres inconvenientes al respecto: 1) no existe una reflexión organizada sobre la comunidad campesina; 2) no se dispone de una tipología adecuada sobre las comunidades<sup>18</sup>; y, 3) las reflexiones de conjunto dejan de lado muchas particularidades que invalidan las conclusiones generales (Urrutia 1992).

Pero, ¿de qué estamos hablando cuando decimos *comunidad*? ¿Qué es una comunidad y cuáles son sus funciones? La década de los 80 se abrió con la discusión sobre la naturaleza y características de la comunidad como sujeto sociológico. Plaza y Francke (1985) formularon por esos años un enfoque de análisis sugerente que proponía aproximarse a las comunidades desde la perspectiva del mercado interno, y tomando en cuenta la tensión entre lo familiar y lo comunal. La «codeterminación» de la organización comunal andina -incluyendo el papel del conflicto en la regulación de la estructura comunitaria- terminó imponiéndose como marco analítico (Golte y De la Cadena 1983; De la Cadena 1986). Sin embargo, en los estudios coexisten múltiples definiciones (aunque son pocos los autores que las explicitan). Mayer y Fonseca (1988) consideran la comunidad en tanto instancia de regulación de zonas de producción; Kervyn (1989) y Cotlear (1989) le otorgan coherencia a su racionalidad corporativa desde la economía institucional (acción colectiva y cambio institucional); Malengreau (1992) la incluye como mecanismo de articulación social entre grupos considerados espacialmente; Salvador

18. Lo que no quiere decir que no existan: conozco al menos dos propuestas relativamente recientes para clasificar las comunidades campesinas peruanas, ambas elaboradas en términos geográficos y económicos (Golte 1980 y Gonzales de Olarte 1994)

Ríos (1991) la convierte en una instancia suprafísica que incorpora en su seno a todos los individuos migrantes... Un resumen de algunas de las principales posturas puede encontrarse en Mossbrucker (1991), quien finalmente añade su propia definición a partir de la aplicación de los conceptos de cooperación e interacción<sup>19</sup>. Todas estas ópticas presentan a la comunidad como una institución que combina funciones de regulación económica y social con relación al medio, a sus recursos y a sus miembros, pero en cierta medida descuidan el papel de las relaciones externas que, sin embargo, aparecen repetidamente en buena parte de los trabajos sobre comunidades.

Aunque las definiciones mejor formuladas suelen insistir en la función económica de la comunidad, nos sentimos más inclinados a admitir, con Monge (1994), que la comunidad, más que una unidad de producción, es un espacio de coordinación e interacción de unidades de producción parcelarias, una de cuyas principales tareas es la interlocución con el Estado (y, añadiría, con los agentes externos en general)<sup>20</sup>.

Tras algunas apreciaciones de carácter general, y para ordenar nuestra revisión de los estudios sobre comunidades -la intención de este trabajo no es hacer una síntesis de ellos-, propondremos una lectura que modifica un poco la tipificación de funciones comunales expuesta por Plaza y Francke (1985). Estos autores planteaban analizar el control sobre los recursos naturales, la gestión de los recursos humanos y la función de representación y defensa colectiva. Nuestra lectura, en cambio, comprenderá, por una parte, la función de control de recursos comunales y

19. Habría que mencionar también la existencia de trabajos, principalmente de antropólogos (Ossio 1992 o Mitchell 1991) que se refieren a la comunidad en términos tan generales que incluyen el conjunto de las relaciones, instituciones y organizaciones existentes en el espacio rural que investigan (Andamarca y Quinua respectivamente).

20. Una línea adicional de la reflexión sobre el problema de la definición de la comunidad es su relación con la legislación existente. los análisis constatan la inadecuación entre la ley y la práctica: a la propiedad comunitaria, la homogeneidad social y la dirección comunal armónica y reconocida, la realidad opone una serie de formas de usufructo privado de la tierra, un proceso de deterioro de la representatividad de las dirigencias y un proceso de separación de anexos comunales (Del Castillo 1989 y 1992).

la organización de la producción; y, por otra, la organización interna de la comunidad y la regulación de conflictos.

### *Los estudios sobre comunidades*

Con raras excepciones, los numerosos estudios sobre comunidades realizados en la última década responden a enfoques diversos y se ocupan de diferentes aspectos de la organización comunal. Vistos en conjunto, forman un conglomerado de análisis de casos realizados con diversos propósitos sobre regiones diferentes. En la amplia gama de investigaciones que se ocupan de las comunidades encontramos desde descripciones culturalistas - Como la de Q'ero, en la que no menciona la organización comunal (Flores 1989)- o de corte atemporal estructuralista (Andamarca-Ossio 1992), hasta descripciones participativas promovidas por ONG cusqueñas en Huillcampay y Cuper Bajo -que destacan la complejidad de las comunidades contemporáneas- (CERA Las Casas 1996; CERA Las Casas-Ununchis 1996), pasando por diagnósticos descriptivos clásicos (San Francisco de Salas-Segura 1990). Si bien no se han realizado estudios comparativos, existen algunas colecciones de trabajos que podrían permitir un ejercicio de esta naturaleza. Entre ellas destacan la del proyecto Alpacas (Sotomayor 1988; Casaverde 1988) y los proyectos auspiciados por FOMCIENCIAS para Cusco, Huancayo, Puno, Cajamarca y Ayacucho (Gonzales 1990; Chahud 1990; Claverías 1990; Castillo 1990; Coronel 1990 respectivamente), o los realizados sobre las comunidades de los alrededores del lago Junín (Huguet 1985; Loayza 1985).

Por otro lado, buena parte de los trabajos existentes sobre las comunidades incorpora en el análisis una serie de elementos que hacen ver a la comunidad como una institución dinámica, que se transforma y modela en el tiempo, alejándose de las visiones estáticas o atávicas que las emparentaban con los *ayllus* (y que, sin embargo, persisten). Ésta es precisamente la contribución de la serie de trabajos históricos producidos por estos años (Flores Galindo 1987; Bonilla 1991; Glave 1992). Parte de este interés por

la dinámica comunal se orientó particularmente a los procesos de formación y reconocimiento de las comunidades (Sánchez 1987; Hunefeldt y Altamirano 1989; Diez 1992; Trivelli 1992).

COMUNIDADES DE PIURA Y CUSCO  
TERRITORIO Y POBLACIÓN (1990)

PIURA Provincia	CC	Área (ha)	Co	Área/Co (ha)	Co/C	Co/Área
Huancabamba	17	1 166 975	13 132	9 822	772	0,079
Ayabaca	74	290 228	18 411	3 922	248	0,063
Morropón	13	100 025	9 650	7 694	74 422	0,096
Piura	4	10 284 558	33 785	257 114	8 446	0,033
Sullana	5	69 555	5 716	13 911	1 143	0,082
Paita	4	31 633	7 311	7 908	1 143	0,82
Total	117	1 686 874	88 005	14 418	752	0,052

CUSCO Provincia	CC	Área/Co (ha)	Co	Área/C (ha)	Co/CC	Co/Área
Acomayo	35	81 555	5 259	2 330	150	0,064
Anta	62	78 483	7 938	1 266	128	0,101
Calca	81	94 031	7 106	1 161	88	0,076
Canas	60	128 124	6 948	2 135	116	0,054
Canchis	97	154 631	11 468	1 594	118	0,74
Cusco	43	28 209	3 183	656	74	0,113
Cumbivilcas	64	376 282	12 069	5 879	188	0,032
Espinar	63	515 644	9 600	8 185	152	0,019
La Convención	13	Sd	1 486	Na	114	Na
Paruro	67	119 614	6 170	1 785	92	0,052
Paucartambo	99	187 566	5 253	1 856	53	0,061
Quispicanchis	95	166 868	10 116	1 756	106	0,061
Total	811	1959 693	91 169	2416	112	0,046

CC = Comunidades; A = Área.

Fuentes: Baca: *La nueva ley agraria en debate*. Cusco: CERA Las Casas, 1991.

Una característica de las comunidades que salta a la vista en algunos estudios -y que debe ser considerada en el análisis y reflexión sobre ellas es la gran diversidad existente. Bajo la misma etiqueta de comunidad campesina albergamos una serie de instituciones diferentes en su constitución, tamaño, historia, forma de organización, etcétera. Una comparación simple entre las comunidades de Cusco y Piura, por ejemplo, muestra diferencias significativas de escala: las comunidades del Cusco tienen en promedio 2426 ha, 112 familias y 0,04 ha por comunero, mientras que las de Piura cuentan con 14 416 ha, 752 familias y 0,05 ha por comunero en promedio. La variación es significativa incluso para provincias ubicadas dentro de un mismo departamento (ver cuadro).

¿Estamos hablando de lo mismo cuando nos referimos a comunidades de Huancayo, de la sierra de Lima o de Piura? Las primeras son agrupaciones con modernas estructuras de gobierno, en las que se conservan faenas comunales y cierto control sobre las tierras. Su territorio coincide por lo general con el área de un distrito, con cuyos representantes ediles comparte el poder bajo reglas poco claras. Las comunidades de la sierra de Lima combinan formas modernas y tradicionales de gobierno, cultivan para el mercado limeño, dos terceras partes de su población han migrado, y un alto número de sus comuneros no están registrados. Además, estas comunidades son muchas veces menos consistentes y sólidas que las organizaciones de regantes. Algo similar ocurre en comunidades bajo riego en Arequipa (Gelles 1989). Las comunidades de Piura, en cambio, perdieron hace mucho tiempo sus formas de organización tradicionales y tienen juntas directivas muy débiles, que dependen en gran medida de la personalidad de sus dirigentes. No tienen límites sociales fijos, y sus linderos parecen diluirse por la multiplicidad de relaciones de vecindad entre las familias (Rojas 1993; Diez 1996).

### *Control de recursos y organización de la producción*

La función de la comunidad en el campo económico nos remite a varios subproblemas. Los estudios consultados parecen desta-

car tres de ellos: la propiedad de la tierra, las posibilidades del desarrollo desde la comunidad y las empresas comunales.

En lo que respecta a las tierras, hemos mencionado ya la tendencia a la producción parcelaria. Ha habido, pues, cambios en la relación comunidad - territorio, pero es difícil juzgar sus derroteros actuales. Si en los 70 era necesario conseguir la tierra a como diera lugar, muchas veces por medio de tomas violentas -y, más tarde, por la vía legal y colectiva-, en los 90 podría imponerse la vía individual. El *boom* de la comunidad como instancia representativa en vísperas de la promulgación de la ley (1987), sancionada por la masiva participación en los *Rimanacuy*, se ratificaba por el principal reclamo de los comuneros de todo el país: «profundización» de la reforma agraria y reconocimiento y titulación de comunidades (CERA Las Casas 1987; INP 1987; Sur 1986). Es posible que los actuales reclamos -no generalizados<sup>21</sup>- por la titulación individual de tierras no sean sino la continuación lógica de las anteriores luchas por la tierra, y que la propiedad individual haya sido desde un inicio el objetivo de muchos campesinos aparentemente comunitaristas. Pero no sólo hay cambios en la propiedad: en muchas comunidades los espacios comunes desaparecen en desmedro del usufructo sectorial o familiar, mientras que no pocas juntas de regantes se independizan de la dirigencia central. Estaríamos, en muchos casos, frente a un proceso de pérdida de la tradicional función comunal de control y regulación del uso de los espacios que putativamente le corresponden.

21. De hecho la situación varía de una región a otra. En un conversatorio sobre el tema realizado en diciembre del año pasado a instancias del SER, se pudo apreciar la diversidad de situaciones existentes: desde quienes se hallan radicalmente a favor de la titulación, como algunos grupos de campesinos piuranos, hasta aquellos para quienes el problema no aparece entre sus prioridades, como los ayacuchanos; entre ambos está la incertidumbre sobre la conveniencia de la medida y sobre las posibilidades de las comunidades como asociaciones de comuneros propietarios.



Sin embargo, o quizá por ello mismo, otro de los temas que ha suscitado interés es el papel de la comunidad en tanto instancia de impulso al desarrollo. Esto ha sido visto por algunos desde el ángulo de la comunidad como interlocutora en la ejecución de proyectos de ONG u otros agentes, y por otros desde la constitución y funcionamiento de las empresas comunales, muchas veces -si no siempre- con relación al primer punto.

No puede negarse el peso de los factores e influencia externos en la transformación económica y social y en la dinámica contemporánea de las comunidades. Los ejemplos y textos sobre experiencias de desarrollo son numerosos, incluso si sólo mencionamos aquellos que competen al tema de la organización (Che Piu 1987, Puno; Fernández y Salazar, editores, 1989, Norte; Warthon 1995, Apurímac). Ellos evidencian que las respuestas de las comunidades frente a los proyectos varían desde la participación activa (Trawick 1994, Arequipa) hasta la indiferencia y el paralelismo (Campos 1996, Cajamarca). Mención aparte merecen los trabajos sobre el impacto de las políticas estatales de apoyo al desarrollo comunal. Aquellos sobre el valle del Mantaro (Cueva, compilador, 1987) y la región cusqueña (CERA Las Casas 1988) muestran, por un lado, las dificultades y limitaciones de una política mal planificada de inyección de dinero en las comunidades campesinas (Foccan y Fodruc); y, por otro, la necesidad (¿vulnerabilidad?) de ellas frente a los agentes externos: ahí donde llegaron a los beneficiarios, las decisiones sobre el destino de los fondos dependieron en su mayoría de la influencia de agencias del Estado o de las ONG.

Por su parte, la mayor parte de los trabajos sobre empresas comunales que hemos encontrado se ocupan de comunidades de la sierra, en particular de Cusco (Díaz y Dávila 1986; Guzmán 1992; Cueva 1992; Marlin y Vega 1989) y de Huancayo (Paerregard 1987; Cortés 1987; Canales 1989). Existen también algunos trabajos que detallan la creación de empresas comunales en otras zonas como Puno (Warthon 1995; Chaquilla 1990) o Piura (Juárez y Asencio 1994). Las empresas comunales derivan de las antiguas formas empresariales introducidas por la reforma agraria—

incluso antes-, de las acciones de desarrollo de algunas ONG o han sido creadas a raíz de procesos de reestructuración comunal de tierras, como en la cuenca del Alto Cunas. A partir de los trabajos de Gutiérrez (1994) y de Barrios y Padrón (1988), es posible identificar cuatro momentos en el proceso de formación de las empresas comunales: 1) la comunidad como ente organizador de la producción; 2) la creación de granjas comunales por proyectos estatales; 3) la creación de empresas asociativas antes y durante la reforma agraria; y, 4) el crecimiento de grupos asociativos para la producción o comercialización a raíz del *boom* de organizaciones (la mayor parte de ellas para la producción agrícola, en segundo lugar para los servicios, y finalmente para la comercialización). Habría que mencionar que, en ciertos casos, el carácter «comunal» de estas organizaciones no es evidente: algunas reúnen a varias comunidades; otras agrupan sólo a una parte de los comuneros, y otras integran a gente de varias comunidades o caseríos. Debe mencionarse que la mayoría de los trabajos sobre empresas comunales parte de la descripción y del análisis de los fenómenos observables para proyectarse (o perderse) por los caminos del «cómo debería ser», sea como proyecto, sea como crítica.

Finalmente se puede añadir que el problema de la comunidad, en tanto instancia de desarrollo, supone también su inserción en procesos mayores de índole económica que la afectan «desde fuera», entre los que destaca la proximidad a la influencia del mercado que, a su vez, está condicionada por la configuración de espacios mercantiles de carácter regional (Mesclier 1993; Gonzales de Olarte 1994).

### *Sobre la organización interna de la comunidad*

En lo que respecta a la organización interna destacan dos temas: por un lado, la crisis de las dirigencias y del gobierno comunal por el otro, la pérdida de buena parte de la legitimidad de la comunidad como instancia representativa de los intereses de los co-

muneros. Esto contribuye, sin duda, a la proliferación de otras formas de organización en los espacios comunitarios.

Es común encontrar referencias a la crisis de las dirigencias comunales. En Chilacat y Llalán (Cajamarca), en Huanquite (Cusco), en Salas (Lambayeque), o en el Colca (Arequipa), se reporta la falta de autoridad de los directivos o la dificultad de encontrar candidatos para las elecciones comunales. A raíz de esto, hay quien habla de desestructuración de la comunidad (Castillo 1990; Seligman 1992; Segura 1990; Gelles 1989). Como en cualquier aspecto, sobre las comunidades existen variantes y contraejemplos. Sospecho que la situación de las dirigencias depende, en gran medida, de su organización y de su peculiar combinación de cargos e instancias: todas las comunidades tienen, al menos formalmente, una directiva comunal -de acuerdo con lo estipulado por la ley de 1987- que comparte el espacio tanto con los responsables de otras organizaciones existentes dentro de las mismas como con algunas autoridades tradicionales que aún es posible encontrar cumpliendo funciones rituales o simbólicas en el sur andino, en la sierra de Lima o en algunas zonas de la sierra norte (Condori 1991; Plascencia 1994; Guevara 1989; Diez 1996).

Más allá de la conservación o no de elementos tradicionales, en algunas directivas comunales se observan cambios en los patrones de liderazgo. Los criterios de edad, parentesco y conocimientos estarían siendo reemplazados o complementados con la capacidad de lectoescritura y, sobre todo, de inserción en redes sociales más amplias fuera de las comunidades (Seligman 1992), sin mencionar -principalmente en las comunidades costeñas- la importancia de las afiliaciones políticas (Revesz 1992).

De manera paralela, en los últimos años encontramos una valoración diferente de lo comunal y del sentido de la comunidad: al lado de aquellas regiones donde ésta sigue siendo la institución de referencia (como en Cusco o Ayacucho), están aquellas -como Carhuamayo en la sierra central donde la comunidad pierde terreno frente al distrito (Huguet 1985). Por lo demás, las visiones sobre lo comunal pueden diferir incluso de una generación a otra: son los viejos quienes asocian a la comunidad

con el *ayllu* o los grupos de trabajo (Gonzales 1990). En términos concretos, la minusvaloración de la comunidad se traduce en la disminución de las instancias de participación colectiva: varios autores señalan la tendencia a la disminución de la participación en las faenas comunales, así como en la frecuencia y asistencia a las asambleas (Plascencia 1994; Miranda 1992; Mitchell 1994). La comunidad aparece como una organización en crisis y no parece ser la instancia más representativa para los productores rurales, quienes muchas veces optan por otras formas de asociación, lo que provoca la disminución del número de comuneros inscritos en el padrón, como en Salas o en Laraos (Segura 1990, Lamba-yeque; Brougere 1994, Lima). Parecería que la multifuncionalidad propia de las antiguas comunidades -una de las razones de su éxito como institución y la que permitió su sobrevivencia a través de largos períodos- se vuelve hoy día contra ella misma en un contexto que exige especialización.

Asistimos, pues, a la proliferación de una serie de nuevas organizaciones al interior de las comunidades. Éstas pueden estar sujetas e integradas a la administración y la directiva comunales, o no estarlo y coexistir paralelamente, en cuyo caso son vistas muchas veces como organizaciones populares y no comunales. El mencionado diagnóstico de Cuper presenta una lista que muestra lo que se puede encontrar: clubes de madres, comités -de agua potable, electrificación, conservación de suelos, riego, pecuario, local-, clubes deportivos, asociaciones de padres de familia y promotores de salud (CERA Las Casas 1996). El fenómeno es generalizado y se verifica en Cusco (Ramos 1996; Núñez 1996; Blum 1994; Guevara 1989), en La Libertad (Velásquez 1996), en Cajamarca (Miranda 1992), en Lambayeque (Segura 1990), en Piura (Diez 1997), y seguramente podemos encontrar ejemplos en otros lugares.

### *Las limitaciones del espacio comunal*

Después de un recorrido por las comunidades campesinas, sus características, sus problemas y sus relaciones internas y externas,

cabe preguntarse sobre la vigencia de la comunidad como instancia organizativa en el espacio rural y, de manera complementaria, cuestionar si se la debe seguir considerando como interlocutor privilegiado para los proyectos o programas por llevarse a cabo en los territorios de su jurisdicción. Con respecto a ello, las soluciones propuestas por los estudios son diametralmente opuestas. Algunos insisten en las posibilidades de lo comunal como estrategia de trabajo (Sánchez 1987); otros recomiendan no trabajar con las comunidades, dado que tanto la tierra comunal como el control colectivo disminuyen cada vez más (Cotlear 1989).

Ninguna de estas dos recetas prácticas ofrece necesariamente una solución al interrogante sobre la vigencia o el futuro de las comunidades en tanto institución. No hay ninguna duda sobre su relativa vitalidad contemporánea, y tampoco sobre su capacidad, demostrada históricamente, de adaptación a nuevas situaciones y contextos. Resta por ver, sin embargo, si es capaz de sobrevivir al proceso de fragmentación y dispersión de funciones provocado por el crecimiento explosivo de organizaciones especializadas.

En cualquier caso, regresando a las recomendaciones de política, no parece existir una respuesta unívoca. Quizá sí valga la pena llamar la atención y recomendar la lectura de los argumentos en favor de una u otra alternativa (y desconfiar de aquellos postulados que puedan juzgarse fundamentalistas).

Considerar la comunidad como instancia de articulación del espacio rural supone una serie de limitaciones. Además de no ser un paradigma generalizable -en la medida en que no todas las regiones presentan un perfil organizacional comunitario-, existe también lo que podríamos llamar el «asedio urbano». La ciudad, próxima o lejana, influye cada vez más sobre la vida cotidiana y la organización de la comunidad, produciendo fenómenos como la emigración masiva (Caballero 1992). Pero la creación de nuevos espacios -o, más precisamente, de servicios- urbanos afecta a la comunidad por lo menos en dos niveles. En primer lugar, en la competencia o división de poderes frente al municipio, mucho más grave ahí donde las sedes y el territorio de ambos coinciden, lo que da lugar a una división de funciones de acuerdo con el es-

pacio: campo = comunidad, pueblo = municipio (Marcos 1991). En segundo lugar, es posible que ocurra la transformación de su organización y que la comunidad termine siendo absorbida por alguna ciudad en expansión, lo que produciría, como en Cajas Chico (Soto 1992, Huancayo), la transformación de comuneros en pobladores o, como en Jicamarca, el incremento explosivo del número de comuneros «extranjeros» (Gutiérrez 1992, Lima). Es menester mencionar que algunas investigaciones han rastreado el destino de los comuneros, a quienes han seguido en sus desplazamientos a las ciudades con el fin de analizar las razones de su migración, sus modalidades de inserción en las ciudades, la relación que mantienen con su comunidad de origen y otros temas (Golte y Adams 1988; Salvador Ríos 1991; Steinhaf 1991; Caballero 1995; Bey 1995; Salas 1992; Brouguere 1994).

### Nuevas organizaciones: ¿Competidoras contemporáneas o aliadas de la comunidad?

En las siguientes páginas se analiza brevemente una serie de trabajos sobre nuevas organizaciones en el espacio rural. Usamos como principio ordenador las funciones que realizan, que en ocasiones han sido tradicionalmente cubiertas en el seno de la comunidad campesina. Nos ocuparemos primero de las organizaciones para la producción y, luego, de las que se sustentan en el control de recursos humanos (asociaciones de mujeres y comunidades nativas). Finalmente, se abordarán las nuevas formas de organización (rondas) y los mecanismos de administración de justicia. En todos los casos, la comunidad campesina es el elemento de comparación. En general, nos preguntamos cada vez sobre la relación entre las nuevas organizaciones y la comunidad en tanto elemento «tradicional» de organización de la producción, el trabajo y la resolución de conflictos en el espacio rural.

#### *Nuevas asociaciones para la producción*

Uno de los fenómenos contemporáneos más evidentes es el incremento en el número de organizaciones que reúnen a campesinos

y productores agrarios alrededor de diversas funciones de producción o comercialización de bienes, productos y servicios. A pesar de tratarse de organizaciones omnipresentes, la investigación acerca de ellas es aún incipiente. Si bien existen trabajos sobre la producción, eficiencia y adecuación de los modelos -en especial si partimos de los estudios de viabilidad de las empresas asociativas creadas por la reforma agraria-, casi no se menciona la organización de las empresas como no sea en informes internos que justifican su fracaso productivo y, a veces, también social. En cualquier caso, los trabajos sobre SAIS, CAP y CAT, en boga durante los 70, disminuyen durante los 80 para casi extinguirse en la presente década. Quedan algunas investigaciones que proponen balances de la reforma y contrarreforma para algunos casos regionales (Zurita y Caballero 1991, Puno), para presentar algún ejemplo *sui generis* de empresa exitosa o para analizar la transformación de empresas de producción en empresas de servicios (Arroyo 1988, Lambayeque; Diez 1989, Cañete). No nos detendremos en estos casos, sino que nos remitiremos a algunos balances sobre la reforma y sus efectos, como los de Revesz (1987), Eguren (1988) y Torre, editor (1990), entre otros.

Por otro lado, desde mediados de los 80 existen trabajos sobre las formas asociativas de los nuevos parceleros (Gols 1988; Vattuone 1988; Torre 1990; Gómez 1992), en particular para las zonas de costa. Algunos de ellos, entre los que destacan los trabajos sobre las UCP de la costa de Piura (Castillo 1990), se ocupan también de aquellas organizaciones *sui generis* creadas durante la reforma. Sin embargo, las investigaciones existentes no dan cuenta de la diversidad ni de la densidad de las nuevas formas de organización existentes: grupos solidarios de campesinos alrededor de algún servicio (compra de insumos, un pozo, un tractor, crédito u otros), la realización de algún proyecto común (una trilladora, un molino) o la comercialización de la producción.

Aunque la mayoría de los estudios se refiere a espacios costeros, el fenómeno no es, ciertamente, exclusivo de la costa. Numerosos trabajos mencionan que en las comunidades de zonas andinas existen comités (de semilleristas, de ganaderos, de pro-

ductores de «algo», de artesanos, etcétera), pero no hemos encontrado ningún trabajo que los estudie específicamente. En cambio, hay algunas referencias sobre estos grupos en la región amazónica, donde se encuentran tanto empresas y cooperativas comunales (Moore 1987; Espinoza 1996) como grupos estables de intercambio de trabajo y de trabajo solidario, particularmente entre mestizos ribereños (De Jong 1987; Chibnik 1992).

Si bien en la sierra y en la selva las nuevas formas de asociación reúnen a grupos de productores y de trabajadores, en la región costera las organizaciones agrupan principalmente a productores. Esta categoría escapa del campo semántico cubierto por palabras como *comunero* o *campesino*; en buena parte del país, los actores más dinámicos no sólo no integran comunidades sino que organizan su producción -y sus relaciones sociales- de tal manera que escapan de las definiciones clásicas. Si en algunos espacios parecerían estar gestándose nuevas formas de organización y articulación de productores alrededor de intereses comunes, este dinamismo organizativo contrasta, por decir lo menos, con la desorganización de los trabajadores rurales costeros de zonas como Virú, Ica o Arequipa, que al parecer no llegan a constituir instancias de organización o de representación colectiva (Marañón 1993 y 1994; Montes 1994; Eguren 1992).

### *Las mujeres organizadas*

La primera característica de los estudios sobre mujeres es que están hechos por mujeres. La segunda, distinguiendo entre los trabajos sobre mujeres y género en general -los más numerosos- de aquellos sobre organizaciones femeninas, que los estudios exis-tentes se ocupan sobre todo de las mujeres urbanas organiza-das<sup>22</sup>. Para el espacio rural sólo se cuenta con un reducido núme-

22. Estos trabajos permiten la elaboración de una guía de lectura y análisis. Ponen énfasis en algunos problemas que se encuentran también en las organizaciones de mujeres en espacios rurales (organización, poder, dirigencia y liderazgo, articulación con ins-



ro de investigaciones sobre algunas zonas: Cusco, Cajamarca, valle del Mantaro, Piura, entre otras. Estos permiten caracterizar a la mujer en su espacio social, pero no dan cuenta de sus formas de organización (Chira 1989).

En lo que se refiere a la organización de las mujeres rurales y urbanas, es constante la referencia al peso decisivo que tiene el apoyo externo, que decidiría la estructura, la dinámica y el funcionamiento específico de las organizaciones (Blondet 1995). También es frecuente remitirse al papel de las asociaciones como espacio de formación, de capacitación y de apertura al exterior y a la vida pública, aunque con significativas limitaciones: las mujeres serían «excluidas como objetos de poder pero sujetos de políticas públicas» (Ruiz-Bravo 1996). Ello no impide, por supuesto, que las mujeres configuren sus propios espacios de poder en los que, al igual que en otros tipos de asociaciones, se combinan la democracia y el autoritarismo<sup>23</sup>.

Los trabajos sobre asociaciones de mujeres rurales se concentran en la región surandina, particularmente en el Cusco. La mayor parte de ellos es producto de la preocupación por sistematizar experiencias de desarrollo o análisis dirigidos a resolver los problemas de promoción y capacitación que enfrentan algunas ONG. Existen, por supuesto, algunos textos sobre asociaciones de mujeres rurales de otras zonas del país -como Pasco, Ica y Huaraz- también ligados al trabajo de promoción (Huamán 1993; Zevallos 1994); y seguramente hay otros.

tancias municipales, etcétera); elaboran tipologías que resultan válidos fuera de las ciudades (distinguiendo entre comedores autogestionarios, comités de vaso de leche y clubes de madres y también entre organizaciones de consumo y donación de alimentos creados por grupos de ayuda, asociaciones que reciben alimentos en pago por su trabajo, comedores que reciben alimentos de asistencia directa y aquellos creados para la distribución de alimentos en grupos de alto riesgo); y proporcionan alguna dota que permite evaluar la magnitud del fenómeno (Blondet y Montero 1994; Yon 1996; Henríquez 1996).

23. A partir de la comparación de las asociaciones de mujeres en la costa de Piura se constata que el espacio de poder femenino es semejante pero paralelo al de los varones: ellos reproducen los patrones y mecanismos de ejercicio del poder masculino, pero sólo entre mujeres, sin intervenir en asociaciones ni asuntos propios de varones (Diez 1997).

Buena parte de ellos da cuenta en particular del proceso de incorporación constante de las mujeres al trabajo de promoción desde 1980, a través de la creación de comedores populares y, más adelante, por la conformación de diversos grupos a instancias de ONG como el CADEP, el CEDEP-Ayllu o el CCAIJO (Villasante 1987; PRODERM 1988; Casos 1991 y 1993; Alencastre 1994; Ramos Ballón 1997). En general, al menos desde hace una década, parece estarse produciendo un proceso de expansión de las asociaciones femeninas, tanto de aquellas dedicadas a pequeños proyectos (huertos, granjas, talleres de artesanía y costura, etcétera) ligados a «intereses concretos», como de las que pretenden beneficiarse del apoyo que brinda el Estado.

Por último, parece ser que el proceso de generación de asociaciones femeninas aún no llega a la región amazónica. Las pocas referencias existentes mencionan que los clubes de madres no prosperan, que algunos de los existentes desaparecieron con la violencia, y que sólo se crearon otros nuevos en campamentos de refugio como Poyeni y Puerto Ocupa (Ruiz 1994; Fabián 1994), además de los existentes en Iquitos (Peixoto 1994).

### *Rondas campesinas y comités de autodefensa*

El fenómeno de las rondas campesinas es quizá uno de los mejor rastreados y analizados por los científicos sociales durante las dos últimas décadas: sus orígenes en Cuyumalca, su expansión sobre buena parte del territorio nacional y su relativa crisis actual han estado bajo la lupa permanente de los investigadores sociales.

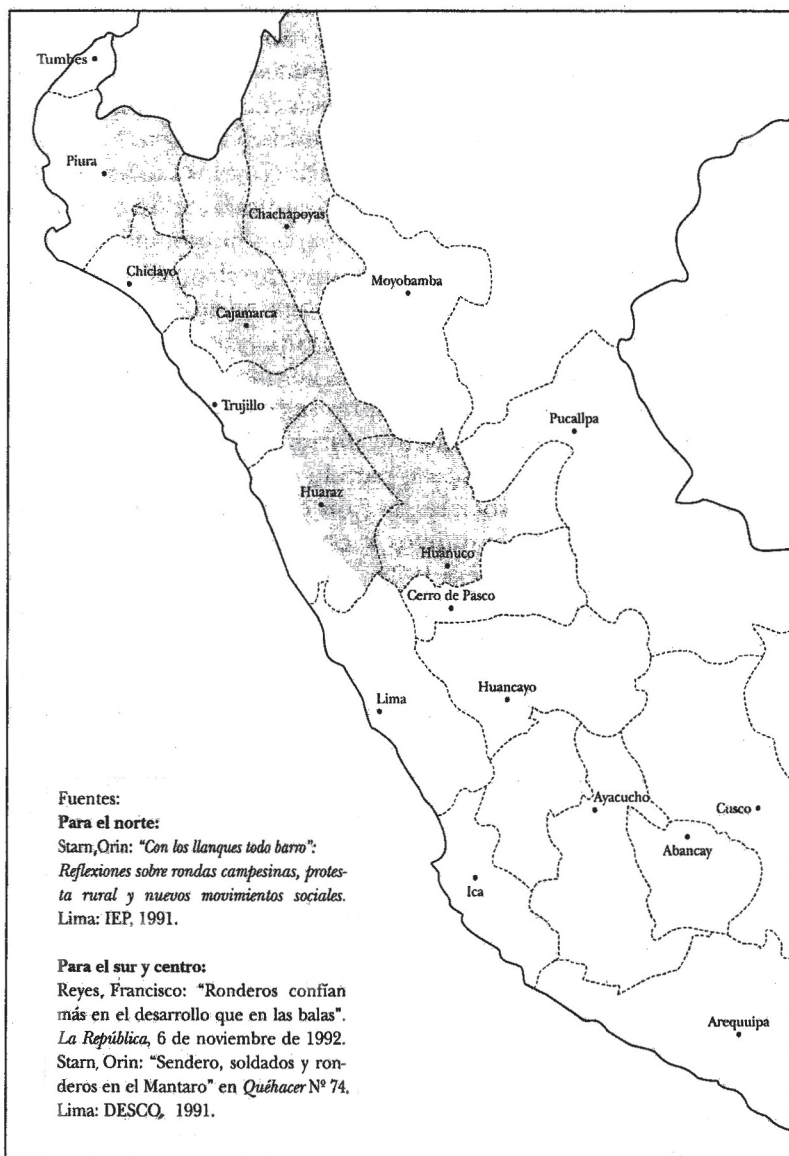
En general, los trabajos sobre rondas parten de la distinción -sociológica, diríamos- entre rondas norteñas y rondas del centro y del sur, estas últimas también conocidas como *comités de autodefensa* (en adelante, para evitar la confusión entre unas y otras, llamaremos rondas a los grupos del norte y comités de autodefensa a los del centro y el sur). Las primeras surgieron para combatir los robos y el abigeato, y los segundos se formaron por iniciativa de los campesinos o del Ejército para enfrentar a los gru-

pos subversivos. La mayor parte de estudios sobre rondas se centra en los casos de Cajamarca y Piura, aunque también hay algunos trabajos aislados sobre otras zonas, como Sihuas en Ancash (Hernández 1994). Por su parte, los comités de autodefensa más conocidos son los de Ayacucho y la sierra central. También existen trabajos sobre los comités conformados por algunos grupos de habitantes de ceja de selva, particularmente los asháninka. La distribución geográfica y la importancia numérica de ambos tipos de organización se aprecia en el mapa adjunto, elaborado a partir de información recogida en el único trabajo que las compara: una colección de testimonios recogidos en un encuentro entre ronderos e investigadores (Degregori, editor 1993).

Las rondas norteñas son, sin duda, las más estudiadas. En los últimos 15 años muchos investigadores se han ocupado de diversos aspectos de su funcionamiento, formas de organización, expansión y posibilidades políticas, para lo cual han usado diversos enfoques: movimientos sociales, acción colectiva, derecho y juridicidad, resolución de conflictos y otros (Rojas y Gitlitz 1985; Burneo y Heide 1986; Revesz 1988; Starn 1990; Huber 1994; Yrigoyen 1993; Vargas 1994; Campos 1996). Gracias a estos estudios sabemos que la creación de las rondas norteñas respondió en un primer momento a la necesidad de resolver problemas de robo de ganado e inseguridad social generados por el vacío de poder dejado por la desaparición de los hacendados luego de la reforma agraria, pero que luego éstas se transformaron en una instancia relativamente exitosa, capaz de cubrir algunos vacíos en la organización de un campesinado poco integrado (comunitario) como el de la sierra norte.

Los trabajos consultados acerca de las rondas del norte destacan algunos elementos que las caracterizan: se organizan en comités a partir de caseríos y se agrupan en centrales zonales, comunales y distritales que, a su vez, se articulan a centrales de mayor cobertura; su expansión se debió tanto a la necesidad de asociarse para cumplir sus metas como al trabajo de autoridades, maestros o activistas políticos; se trata de una organización campesina relativamente democrática en su base y altamente politiza-

## DISTRIBUCIÓN DE LAS RONDAS CAMPESINAS



da, jerárquica y hasta autoritaria en sus centrales; se hallan por lo general en permanente conflicto con abigeos, autoridades judiciales y policías; han logrado imponer tranquilidad y seguridad en el campo, aunque muchas veces a costa de la aplicación de medidas de fuerza; se han proyectado a la puesta en marcha de acciones de desarrollo comunal con reducido éxito. Por otro lado, muchos de sus dirigentes han logrado proyectarse políticamente y en la actualidad ocupan cargos en los concejos municipales de sus distritos (Diez 1994; Hernández 1994).

En cambio, el paradigma de la organización de los Comités de Autodefensa (CAD) es el de aquellos formados en Ayacucho y, en menor medida, en el Valle del Mantaro. Los estudios más conocidos (Del Pino 1992; Degregori 1992; Coronel 1992.; Degregori, editor 1996) muestran en primer lugar la existencia de ritmos diferentes y procesos particulares en cada zona y región que responden siempre a la particular relación de fuerzas existente entre el Ejército, las comunidades y Sendero Luminoso. Parcele-ros del Valle del Apurímac y comuneros de Huanta reaccionaron y respondieron de diferente manera y con ritmos distintos en su enfrentamiento contra Sendero Luminoso en una lucha surgida de múltiples motivaciones (incluso religiosas) en las que se produjeron coaliciones inéditas y reacomodos sociales. En el espacio que nos ocupa, la creación y la victoria de los CAD se asocian no sólo a la alianza con el Ejército sino a nuevas formas de asentamiento poblacional y control social, a la creación de nuevos núcleos de habitación con finalidad defensiva y a la instauración de nuevas jerarquías de autoridad<sup>24</sup>. Sin embargo, los estudios también dan cuenta del proceso de los CAD tras la derrota militar de Sendero: un retroceso de su autonomía *vis a vis* la de la comunidad. Ello parece mostrar que, a diferencia de sus primas norteanas, en Ayacucho no se formó una identidad rondera, aunque

24. El impacto de la violencia sobre las comunidades ayacuchanos fue devastador. De ello puede dar cuenta el estado de 33 comunidades de Huanta en 1994: 14 fueron abandonadas o despobladas; 12 fueron repobladas tras su abandono total o parcial; cuatro se reagruparon en bases defensivas; una cambió de sede y sólo dos se mantuvieron todo el tiempo en su lugar de origen (Coronel 1996, en Degregori editor 1996).

persistió la identificación con la comunidad. La organización casi militar de la ronda, impuesta sobre el colectivo, termina por someterse a la autoridad comunal, que retorna sus antiguos fueros con nuevas perspectivas.

Los trabajos sobre las rondas de otras zonas son menos conocidos. Destacan entre ellos algunos artículos sobre la región de Cusco (Márquez 1994; Bonilla, Martínez y Rivera 1995; Sulmont 1995) y sobre la selva alta (Benavides 1992; Espinoza 1995). Las rondas cusqueñas son organizaciones dependientes de las comunidades en las que se forman; presentan una estructura organizacional intermedia entre las rondas norteñas y los CAD, y algunas desarrollan las funciones tanto de unas como de los otros. Por su parte, las rondas de la selva alta, con excepción del componente étnico, son similares a las de Ayacucho: se fueron creando poco a poco en San Martín (1986), Junín (1990), Jaén (1991) y otros lugares, de acuerdo con los ritmos de expansión de la violencia política. Entre éstas destaca la creación del ejército asháninka, levantado en armas contra el MRTA a raíz del asesinato de uno de sus máximos dirigentes.

Una característica común entre las rondas norteñas y los CAD es que ambas formas de organización surgieron en zonas de débil presencia comunal, sea ésta «estructural», como en la sierra de Piura y Cajamarca, o «coyuntural», como en Ayacucho y la sierra central. Desde esta perspectiva, las rondas pueden verse también como otra manifestación de lo comunitario. Ello podría explicar por qué tras la derrota de Sendero en Ayacucho reaparece la comunidad, y también por qué las rondas en otros lugares surgieron más tardíamente y bajo el control y tutela comunal.

Las estimaciones sobre el número de rondas y de CAD son incompletas e imprecisas, pero pueden dar una imagen de la magnitud del fenómeno: en 1991 había aproximadamente 3480 rondas y 1020 Comités de Autodefensa (Starn 1993 )<sup>25</sup>. Cabe

25. Consideramos entre las rondas norteñas aquellas de los departamentos de Piura, Cajamarca, Amazonas, Lambayeque, La libertad, Ancash y Huánuco, y entre los CAD aquellos de Cerro de Pasco, Junín, Huancavelica, Ayacucho y Apurímac.

mencionar que, en los últimos años, el Ejército procedió, por un lado, a crear nuevos CAD, y, por otro, a empadronar como tales a las rondas norteñas. Ello provocó, en muchos casos, la desaparición (real o en los registros) de algunas de estas últimas. La estadística de los CAD muestra una disminución en el número bruto de comités nacionales, que ha descendido de 4500 a 4205 (Del Pino 1996).

### *Las comunidades nativas*

Las comunidades nativas tienen -o deberían tener, según ley- una organización semejante a la de las comunidades campesinas. Sin embargo, histórica y sociológicamente su origen es diferente<sup>26</sup>: si bien algunas provienen de la institucionalización de grupos de agricultores ribereños, no pocas son producto de la adecuación de los grupos amazónicos a la ley de comunidades que se estableció debido a los cambios en los patrones de asentamiento y en las nuevas condiciones de interacción con la finalidad de obtener la protección estatal mínima sobre un territorio (Gashé 1982; Uriarte 1985; Warren 1992).

Un primer problema para caracterizar la situación de las comunidades amazónicas es la ausencia de información cuantificada o de estudios de balance sobre ellas. De hecho, las estadísticas sobre el número de comunidades y su ubicación parecen ser poco confiables: una fuente -cifras de 1986- menciona 623 comunidades en Loreto, 123 en Junín, 99 en Ucayali y 84 Amazonas, de las cuales sólo 372 cuentan con título (Brandt 1986); otra, que presenta la información por regiones, menciona 306 comunidades en Andrés Bello Cáceres, 107 en la Región Inca, 435 en Loreto, 214 en la Nor Oriental del Marañón, 15 en San Martín y 220 en Ucayali (*América indígena* 1993). Por su parte, el censo de 1993

26. Remy (1995) resume las diferencias y proximidades entre ambos grupos; su tradición e historia convierten a los serranos en campesinos y a los amazónicos en nativos, que contraponen las rondas y las comunidades a las organizaciones étnico-territoriales.

registra un total de 1458 comunidades nativas, la mayor parte de ellas en Loreto, Ucayali, Amazonas y Junín. Cabe mencionar que algunos grupos son más numerosos que otros (asháninkas, aguarunas, shipibos, etcétera), y generalmente son también los más conocidos, como los asháninka, que cuentan con 155 comunidades reconocidas, la mayor parte de ellas con título (Espinoza 1996; Tizón 1994; Rojas 1994).

Los trabajos que se ocupan de la organización de estas comunidades dan cuenta de una amplia gradación de estilos de organización que van desde un grupo tribal monoétnico separado por clanes -como los shipibos, los huitoto y ocaina, o algunos grupos nahuas (CAAAP 1996; Gashé 1982; Rummenhoeller 1991)<sup>27</sup>-, hasta comunidades mixtas en un estadio de integración más avanzado -en los que las antiguas solidaridades étnicas parecieran haber dejado espacio o permitido la representación de un colectivo pluriétnico (Ruiz 1994)-, pasando por una serie de estadios intermedios entre los que se cuentan comunidades que, bajo la apariencia de un grupo relativamente urbanizado o aculturado, guardan una serie de características de su procedencia original. De hecho, el peso de la tradición nativa todavía se hace sentir en buena parte de las comunidades, en las que subsisten formas tradicionales de autoridad y en las que las formas de gobierno colectivo, como las asambleas, cuentan con poca participación o no son representativas. Ello contrasta con las *masateadas*, que bien podrían ser espacios más eficientes para la formación de consensos y toma de decisiones.

### *La resolución de conflictos y formas de justicia en el medio rural*

El análisis de las formas de justicia nunca ha sido de particular interés para los investigadores agrarios; a lo más nos hemos preo-

27. Brandt (1986) propone una tipología de acuerdo con su grado de «incorporación» a las formas organizacionales de la sociedad nacional, distinguiendo entre grupos tradicionales, comunidades en proceso y comunidades aculturadas.



cupado de los conflictos y juegos de poder existentes. Son los abogados quienes mayor interés han mostrado sobre el tema, ocupándose básicamente de dos problemas: 1) ¿cómo actúa el Poder judicial en el medio rural?, ¿qué procedimientos utiliza?, ¿cómo se relaciona con la población; y, 2) ¿cuáles son los mecanismos autóctonos de administración de justicia y de resolución de conflictos? En esta segunda problemática se inscriben también los trabajos de algunos investigadores de otras disciplinas.

En lo que respecta a la administración de justicia, los trabajos se centran tanto en el lado de la oferta como en el de las demandas de la población. En general, se constata que por lo menos la mitad de los campesinos ha tenido problemas legales, lo que contrasta con su escaso conocimiento de los procedimientos. Esta situación hace que los campesinos identifiquen legalidad y conflicto (Pásara 1983). Buena parte de los litigios compete a problemas de tierras, por lo que no es de extrañar que los campesinos cusqueños hayan recurrido masivamente al Fuero Agrario. Lo que sorprende es la magnitud del fenómeno: 22 541 expedientes en 20 años dan cuenta de la importancia, por un lado, de la tierra, y, por otro, de la necesidad de contar con una instancia de mediación y resolución de conflictos (Urquieta 1993). Más allá de ello, el recurso individual y colectivo de los campesinos al Poder judicial puede verse también como un ejercicio de derechos ciudadanos.

En el otro polo del espectro de la administración de justicia, hay una serie de trabajos que exploran las instancias y mecanismos «tradicionales» que existen en el medio rural -principalmente en las comunidades campesinas y nativas- y que analizan procedimientos diferentes de resolución de conflictos amparados en formas de derecho consuetudinario o en nuevas formas generadas a raíz de nuevas necesidades. Los estudios sobre Puno y Cusco postulan la existencia de un «derecho comunal andino» que funciona a diversos niveles, desde las instancias familiares hasta las comunales, pero que es frágil frente a las instancias formales con las que, desde el punto de vista del campesino, forma un solo sistema en el que se puede recurrir a más de una instancia o

nivel de acuerdo con su conveniencia (Peña 1991; Torres 1995; Núñez 1996).

Al lado de este derecho tradicional se estarían creando nuevas instancias y mecanismos de resolución de conflictos *-ergo*, de derecho- particularmente en el caso de las rondas campesinas norteñas, que se están convirtiendo en productoras de normas y convenciones sociales (Yrigoyen 1992). Rondas y comunidades, constituidas en instituciones para la administración de justicia, tienen en común una asamblea comunal: un espacio colectivo que funge de instancia máxima de resolución y apelación. Por otro lado, el recurso a numerosas instancias parece ser común también entre nativos de la región amazónica: los chayahuita, por ejemplo, combinan la justicia a manos de grupos de familias con una justicia comunal «no bien definida» y específica en función del problema por resolver, sin que ello implique la imposibilidad de recurrir a las autoridades políticas o judiciales (Ochoa 1993). En todos los procedimientos tradicionales o populares de ejercicio del derecho, la mediación y la conciliación son mecanismos centrales. Éste es también el instrumento fundamental en la resolución de conflictos locales de menor cuantía -de los que se encargan los jueces de paz-, que han sido particularmente analizados en tanto instancia intermedia entre el Estado y la población (Brandt 1987, 1990).

### *¿La hora de los municipios?*

A diferencia de la comunidad campesina, los municipios rurales no han sido un objeto tradicional de estudio para los analistas agrarios. Siempre -y aún ahora- fueron abordados de manera colateral, por lo general en los análisis de poder local o de la relación entre *mistis* e indios<sup>28</sup>. Sin embargo, la nueva ley que con-

28. Una muestra de ello son los trabajos de Alberti y Mayer (1974) para el Valle del Mantaro, o aquellos sobre las comunidades de la sierra de Lima realizados en la misma década (Fuenzalida y otros 1982; Lausent 1983; Degregori y Golte 1973). En ellos ya se planteaba la separación social y de funciones entre municipio y comunidades.

cede autonomía presupuestaria a los municipios distritales ha volcado en ellos el interés de los investigadores, pero sobre todo el de los centros de promoción del desarrollo. Merced a esta circunstancia, no asombra que la mayor parte de lo publicado circule de manera restringida y bajo la forma de folletos (Vizconde 1992).

Cuatro parecen ser los temas abordados: los balances generales, los efectos de la violencia, los procesos electorales y la democratización de la sociedad, y las funciones asumidas por los municipios.

Los balances (Althaus 1986; Barrenechea 1988) describen la situación general de los municipios a partir de muestreos nacionales. Estos trabajos caracterizan a los municipios poniendo énfasis en su papel en el proceso de descentralización. Además, plantean una clasificación de las municipalidades de acuerdo con su tamaño, sus índices de financiamiento, su grado de desarrollo, su complejidad institucional y otros criterios.

El impacto o los efectos de la violencia sobre los gobiernos locales -y los municipios en particular- han sido una preocupación constante, directa o marginal de varios trabajos. Todos ellos constatan el efecto pernicioso de las acciones subversivas, que han provocado un alto ausentismo electoral, la anulación o no realización de elecciones, la no asunción de funciones o el abandono de cargos, sin mencionar el asesinato y amedrentamiento de autoridades ediles. Al respecto, las estadísticas son significativas: en 1989, 62% de los municipios de la Región Caceres no tenían autoridades (COINCIDE 1990; Contreras 1991; Eyzaguirre 1992). Entre 1980 y 1993 se produjeron 672 atentados contra municipios, la mayoría en Ayacucho (125), Lima (117) y Junín (94), con un pico entre 1987 y 1989 (Gatti 1995).

La realización de elecciones, vista muchas veces desde la perspectiva de un proceso de democratización y de desarrollo de la ciudadanía, ha sido objeto de algunos estudios e informes, generalmente de carácter regional. Por un lado, hay algunos trabajos sobre la realización y la participación en las elecciones municipales a partir de los cuales se analizan tendencias y preferencias

políticas partidarias. Estos trabajos muestran que, por lo general, las elecciones en municipios rurales siguen las preferencias nacionales (Rénique 1991; Fort y Magallanes 1993; Rodríguez 1994; Diez 1995; Sulmont 1995; Gatti 1995)<sup>29</sup>. Habría que señalar que, tras años de elecciones continuadas y un proceso de incremento de la participación ciudadana, en las últimas elecciones se aprecia un aumento en el ausentismo, en particular en zonas rurales de sierra (Gatti 1995).

Más allá de las preferencias electorales, los trabajos mencionados analizan el papel de los poderes locales en los gobiernos municipales registrando respuestas diversas: en algunos casos buscan consolidarse como intermediarios con la sociedad general a partir de los concejos, mientras que en otros los grupos tradicionales son separados del control municipal por nuevos grupos emergentes, sea gracias a su poder económico, sea debido a la acción de movimientos de reivindicación social (COINCIDE 1990; Sulmont 1995).

Por otro lado, los municipios parecen consolidarse como cabeceras de puente «urbanas» en el medio rural. La mayoría de trabajos, además de insistir en que la realización de obras de infraestructura física se considera como la tarea por antonomasia de los municipios, añade que se trata de obras realizadas mayoritariamente en la capital o en los centros poblados del distrito. Ello se traduce en la separación -cuando no en el conflicto- entre los municipios y las comunidades, que establece una división del trabajo y de los espacios de competencia entre lo urbano y lo rural, respectivamente, como se reporta por lo menos en Huan-cavelica, Ancash, Cusco y San Martín (Marcos 1993; Olivera y otros 1991; Barriga 1991; Guadalupe 1991; Rodríguez 1994). Esta separación deja generalmente en desventaja a las comunidades, menos amparadas por el Estado y, sobre todo, sin un presu-

29. Como dato interesante, en la primera vuelta de 1990 los departamentos selváticos votaron por el FREDEMO (al igual que la costa central), en tanto que la costa y sierra norte se inclinaron hacia el APRA y el sur andino por Cambio 90 (Gatti 1995).

puesto o ingresos regulares asignados, por lo que frecuentemente se producen conflictos de competencia entre ambas instituciones (Asociación Departamental de Alcaldes del Cusco 1991). Ahora bien: las obras tampoco son realmente significativas, pues la mayor parte del presupuesto (73%) se destina a gastos de funcionamiento y sueldos (Sulmont 1995). Por supuesto, todo esto no supone la total desatención del campo: lo que sucede es que se le presta mucho menos atención que al «casco urbano»<sup>30</sup>.

Además, a pesar de la numerosa folletería existente, no hay muchos trabajos sobre los impactos y la relación específica entre municipios y centros de desarrollo. La única referencia con la que contamos se limita a señalar que la relación con las ONG es más técnica o de asesoría / capacitación que económica.

¿Son los municipios la nueva instancia de organización y articulación en los espacios rurales? Para intentar una respuesta habría que hacer un balance de las múltiples experiencias de trabajo con municipios rurales realizadas por una serie de instituciones en diversas regiones del país (CIPCA en Piura, Solidaridad en Chiclayo, el PACT en Cajamarca, Labor en Pasco, etcétera), pero ello escapa a los alcances de este trabajo.

## LA DANZA DE LAS ORGANIZACIONES

¿Cómo atreverse a una generalización? Más que algunas líneas de balance, resumen, conclusiones o síntesis, preferimos dar una última mirada al fenómeno de las organizaciones, comportamientos y mentalidades en la sociedad rural como quien observa a un grupo de danzantes. Estos se desplazan más o menos armoniosamente al son de una melodía y en un ambiente predeterminado y que les es externo. Su desplazamiento es constante y cambian continuamente de lugar, aunque expresan regularidades en su

30. Este comportamiento es, por ejemplo, típico de la mayor parte de los municipios rurales del departamento de Piura. De hecho, el único reproche que se le hizo durante las últimas elecciones al alcalde de Morropón -cuya gestión dio prioridad a los caseríos- fue haber descuidado al pueblo.

uso del espacio y en sus movimientos. Es posible suponer que respetan ciertas reglas que, con un poco de observación acuciosa, podemos descubrir y describir; reglas que, entendemos, conocen todos los participantes, aunque probablemente no falte aquel que sólo conozca algunos movimientos, e incluso quien nunca antes haya oído esa música y que se desplace de manera bizarra por el escenario.

Aquí nos limitaremos, pues, a esbozar algunas reflexiones sobre las organizaciones existentes en el medio rural: sus semejanzas, sus diferencias y sus formas de articulación. A partir de ellas ensayaremos algunas recomendaciones de política y propondremos algunos temas que, a nuestro juicio, podrían formar parte de una agenda para investigaciones futuras.

## Disquisiciones sobre algunas regularidades y posibles articulaciones entre organizaciones

A pesar de que pueden ser agrupadas en un número limitado de tipos, no cabe duda de que una de las características de las organizaciones existentes en el espacio rural es su diversidad: los pobladores rurales se integran en múltiples niveles mediante una diversidad de formas de asociación heterogéneas que cumplen una serie numerosa -aunque limitada- de funciones. Trataremos de resumir algunas características de dichas organizaciones alrededor de tres problemáticas: las funciones que realizan, su organización y mecanismos de funcionamiento, y su sostenibilidad en el mediano plazo. Enseguida, y como complemento de estas reflexiones, señalaremos algunas sugerencias para el análisis de la articulación entre las múltiples formas de organización.

### *Funciones*

Aunque las funciones reales de las organizaciones no están siempre claramente definidas, no creemos que sea aventurado afirmar que se está imponiendo la idea de que, para ser considerada

necesaria y obtener relativo éxito, una asociación eficiente debe servir para fines prácticos y tener una utilidad perceptible y reconocida. Además, si existe cierta predisposición y la intención de ampliar las funciones de algunas de ellas (generalmente por intervención de agentes externos), lo normal es que las organizaciones se especialicen en alguna tarea, función o servicio. Las organizaciones de productores se ocupan de asuntos relativos a la producción, al crédito, a la comercialización o similares; las rondas se dedican a la autodefensa, al control social y a la solución de algunos conflictos, y los comités «pro» tienen a su cargo servicios específicos (electricidad, agua, escuela).

Aunque la comunidad puede considerarse también una asociación especializada en ciertas funciones de organización de la producción y de representación política e interlocución hacia el exterior -en particular como la institución «encargada» de los asuntos referentes a la tierra y la propiedad-, es por definición, y en la práctica, una institución no especializada y de funciones múltiples. Lo mismo podría decirse de muchas asociaciones de mujeres: si los comités del vaso de leche se encargan fundamentalmente de la distribución de desayunos escolares, los clubes de madres se ocupan de una serie de tareas diversas (alimentación, talleres artesanales de varios tipos, huertos y granjas, etcétera).

A partir de esta constatación, podríamos postular una oposición entre la especialización y lo comunitario, colocando las organizaciones en un *continuum* entre un polo más indiferenciado y comunitario y otro de mayor diferenciación y menor comunitarismo. Por un lado podría estar la comunidad de múltiples funciones, y por el otro las organizaciones especializadas. Así configuraríamos la oposición entre *comunidad y sociedad* de los teóricos clásicos. Sin embargo, creemos que la realidad no avala ni el *continuum* ni la evolución de uno a otro polo: se trata de organizaciones que existen al mismo tiempo y que están articuladas de maneras diversas. Además, está el problema de la ubicación de los municipios rurales que, fundamentalmente dedicados a asuntos urbanos, tienen bajo su responsabilidad numerosas funciones relativamente especializadas (de gobierno, saneamiento, produc-

ción, etcétera) pero que pueden también constituirse en instancia de articulación y concertación de otros tipos de organizaciones. Quizá sería entonces más apropiado hablar de división de funciones sociales, o del establecimiento -específico en cada caso y región- de espacios de competencia (en el sentido de «aptos para...») de las múltiples organizaciones.

### *Organización*

Lo primero que salta a la vista al analizar las organizaciones rurales es que todas tienen una misma «estructura» de organización y funcionamiento: las comunidades, las rondas, las asociaciones de mujeres, los comités de productores o las asociaciones para la obtención de servicios cuentan con una dirigencia central (compuesta por presidente, secretario, tesorero, fiscal y vocales), y todas responden a la voluntad de una asamblea general de asociados que tiene, en principio, la última palabra sobre las decisiones que competen al colectivo. Todas tienen un aparato de gobierno moderno -idéntico, además, al de sus similares urbanas-, y, al igual que éstas, cuentan con mecanismos de liderazgo que combinan la democracia de base con la imposición autoritaria en el ejercicio del poder.

Todas las asociaciones son, además, un espacio de organización intermedio entre las familias y la comunidad (entendida como conjunto humano y no como institución): por un lado, permiten la constitución de redes sociales que articulan a los miembros de una localidad; y, por otro, hacen posible conectar a las familias comuneras con una serie de agencias y agentes externos. Estas redes no articulan necesariamente ni al conjunto de los miembros de la comunidad ni a los mismos individuos o familias: cada una de ellas tiene funciones específicas. Las organizaciones sirven, pues, de pivote entre lo macro y lo micro, entre el interior y el exterior de un colectivo que muchas veces es definido precisamente por ellas mismas.



## *Sostenibilidad*

La relación con lo «externo» es una constante en la descripción y análisis de organizaciones y comportamientos en el espacio rural. Agentes exógenos intervienen en la creación de organizaciones, en su regulación, en su funcionamiento, etcétera. No es posible, por ejemplo, comprender los cambios en la organización o funciones de las comunidades sin tomar en cuenta al Estado; tampoco, analizar la creación de rondas y comités de autodefensa sin hacer referencia a la labor de partidos políticos o el Ejército. Y lo mismo podríamos decir de muchos de los actuales comités de productores, y sobre todo de los clubes de madres, creados por agencias estatales o por ONG. La relación con el exterior es constante y directa y opera a varios niveles y en múltiples momentos en el funcionamiento de las organizaciones rurales.

Por otro lado, los cambios políticos y económicos de los últimos años han incidido de manera diferente sobre las organizaciones. En lo político, tras el ciclo de expansión de la organicidad e integración hacia arriba de las organizaciones de base -independientemente de sus contradicciones y de la politización partidaria de las cúpulas, que permitió la constitución de instancias de representación colectiva-, la formulación de consensos aparentes y la elaboración de propuestas comunes, se ha pasado a un estadio de desarticulación y desagregación en el que parece muy difícil la formación de consensos para ensayar respuestas colectivas de amplia cobertura frente a problemas comunes. En lo económico, en cambio, parecen abrirse brechas que brindan posibilidades al menos para cierto tipo de pequeños productores agrarios, eficientemente articulados a circuitos comerciales y beneficiarios de los créditos bancarios palanqueados por ONG. Éstos estarían gestando nuevas formas de organización con perspectivas de futuro.

La suerte y la supervivencia de las organizaciones rurales están ligadas, pues, no sólo a sus procesos internos, sino también a los vientos tanto de la intervención externa directa como de los procesos más generales de la sociedad. Cada tipo de organiza-

ción reacciona de manera diferente a estos estímulos, que son también específicos de acuerdo con la función que cumple cada uno de ellos. La comunidad se debate entre la desaparición y sus posibilidades de conversión en instancia para la gestión de al menos una parte del proceso de producción; si pierde la propiedad de la tierra, su sobrevivencia dependerá de su capacidad de transformarse en alguna suerte de cooperativa de servicios, de constituirse en instancia de resolución de conflictos o de afianzar su papel de representación colectiva. Las rondas campesinas parecen tener limitaciones para suplir a las comunidades allí donde éstas no existen, y son absorbidas por ellas donde perviven. Las asociaciones de mujeres, vinculadas la mayoría de las veces a necesidades de sobrevivencia, parecen moverse al ritmo de los *inputs* organizativos o económicos externos y, aunque se consolidan en algunos lugares, su capacidad para acumular y transmitir su experiencia es limitada en tanto su fragilidad es aún muy grande. Las organizaciones para la producción parecen ser las de mayor auge, y quizá las de mayor futuro. Su éxito está hoy más que nunca estrechamente ligado a su capacidad de adaptación e inserción en el mercado, lo que supone seguir los ritmos de la modernidad económica en boga.

### *Articulaciones*

Este recorrido acerca de las formas de organización existentes en el medio rural estaría incompleto si no mencionamos los mecanismos de articulación entre todas ellas. Desafortunadamente, la mayor parte de los trabajos consultados no consigna esta información. Muy pocos brindan una lectura de conjunto que considere a estas formas de organización no como segmentos aislados o paralelos, sino en función de la misión que cumplen en el conjunto y con relación a las otras. Además de enumerar las organizaciones existentes, es necesario clasificarlas de acuerdo con una serie de criterios - como sus funciones y el peso relativo de unas y otras dentro del conjunto comunal-, tal como hace Gutiérrez (1994) para las comunidades de Abancay. En su trabajo, Gutiérrez-

rez muestra que la mayor parte de ellas tiene finalidades económicas y sociales. En otra investigación, Diez (1997) compara funciones, cargos, fechas de creación y otras variables para los caseríos de la costa de Piura, donde las asociaciones religiosas preceden históricamente a las gremiales y a las de servicios, y éstas a aquéllas orientadas a la producción, y donde el prestigio corre en relación directa con la antigüedad, mientras que la eficiencia lo hace en relación inversa.

Un análisis de este tipo de articulación de diferentes formas de organización en un mismo espacio podría complementarse con otro sobre los pesos relativos de las organizaciones y su articulación en ámbitos específicos. Por lo pronto, la lectura de algunos textos sugiere, por ejemplo, algunas diferencias regionales en la relación organizaciones / comunidad: en Cusco y Ayacucho existe cierta preeminencia de lo comunal; en Piura, varias organizaciones disputan la supremacía a la comunidad, situándose casi al mismo nivel (¿será también el caso de Huancayo?); y en Cajamarca es la ronda la que sostiene a la comunidad.

A este nivel, la diversidad -palabra mágica que parece servir para calificar casi cualquier fenómeno referente al medio rurales también la norma. Por ello, la comprensión de los procesos institucionales y organizacionales sólo es posible pasando por la descripción y caracterización de espacios específicos, en el plano regional o microrregional, que permitan observar regularidades y configurar formas, tipos o maneras de articulación de las organizaciones existentes en los espacios rurales<sup>31</sup>. Ello permitiría caracterizar, por ejemplo, la preeminencia comunal en el espacio cusqueño, donde el funcionamiento de las organizaciones parece combinar lo tradicional y lo moderno, y donde comunidades, ONG y los múltiples comités productivos o de servicios parecen

31. Los tres ejemplos que desarrollamos a continuación se basan en textos citados a lo largo del trabajo: para el caso del Cusco, particularmente el diagnóstico de la comunidad de Cuper Bajo (CERA las Casas 1996); para el de Madre de Dios utilizamos un artículo sobre la comunidad de Diamante (Ruiz 1994), y para el de Piura, los propios trabajos del autor sobre Catacaos (Diez 1997).

interactuar cotidianamente, siempre bajo la óptica de lo comunal que subordina incluso a las rondas. También haría posible encontrar la lógica de las diversas redes que se tejen en los espacios amazónicos, como en Madre de Dios, donde las comunidades indígenas de etnias diversas y con diversos grados de integración (donde es importante la distinción *comunicado-aislado*) son articuladas por organizaciones étnicas y ONG alrededor de problemas de reivindicación de territorios y conservación del medio ambiente, en las que participan también grupos de colonos, buscadores de oro y madereros. O, finalmente, permitiría entender un espacio como la costa piurana, donde poblaciones prácticamente urbanas, rodeadas de campos de cultivos, conforman macrocomunidades en las que conviven diversas categorías de miembros de acuerdo con su relación con la propiedad y el usufructo de la tierra, que se agrupan en diversos tipos de organizaciones productivas que funcionan ajustándose a lógicas modernas bajo una estructura de autoridad tradicional y donde ni la comunidad ni el municipio parecen capaces de articular el espacio.

## Intervención para el desarrollo: Dos (tímidas) recomendaciones

Luego de un balance de carácter general como éste, sería osado proponer alternativas o sugerencias de política para el trabajo de promoción del desarrollo. Lo más que se puede hacer, como bien se señaló en la discusión realizada en el Cusco, sería formular recomendaciones de carácter tan general como obvio: afirmar que es necesario establecer qué tipo de desarrollo queremos, o que para lograr un desarrollo sostenible es necesario fortalecer las organizaciones e instituciones, es lo mismo que enunciar verdades *a priori*, y no se necesita mucho análisis para demostrarlo. Sin embargo, en lo que sigue nos permitimos hacer dos sugerencias (¿o interrogantes?), quizá también de carácter general pero no tan obvias como las afirmaciones precedentes.

La primera es sencilla. Sea cual fuere el proyecto por implementar, es fundamental elegir adecuadamente a los agentes que

deben intervenir en los diferentes momentos y actividades del proceso de desarrollo. ¿Quién es el interlocutor válido y para hacer qué? En cualquier caso, responder a esta pregunta es una condición para el trabajo de promoción. No es cierto, *a priori*, que la comunidad o que las asociaciones de productores sean las asociaciones más eficientes para la implementación de cualquier política de desarrollo.

La segunda es claramente más una interrogante que una sugerencia. Si la intervención externa directa es siempre una constante, ¿por qué pensar en proyectos cuyo éxito debe suponer la desaparición del agente promotor luego de cierto tiempo?. Quizá habría que pensar en instancias de articulación que garanticen una intervención externa adecuada y permanente, pero de carácter limitado. Creemos que, también en el mediano y largo plazo, la existencia de instancias profesionales (y de profesionales) de articulación entre los productores y actores sociales en general y las diversas instancias de la sociedad mayor, es una condición para el desarrollo sostenible.

## Notas para una agenda de investigación

Si hay algo que se constata luego de este trabajo de compilación es la necesidad de una lectura y análisis por regiones que busque percibir ritmos y estilos peculiares de organizarse y reaccionar de acuerdo con los procesos propios de cada una de ellas y las necesidades y expectativas de sus habitantes.

En este contexto, es difícil dar prioridad a temas de investigación, pues éstos deberían plantearse de acuerdo con las características peculiares de los espacios regionales. Sin embargo, nos atrevemos a sugerir tres. En primer lugar, las nuevas formas de organización en el campo, en particular en los espacios costeros y en aquellos polos dinámicos de la sierra y selva, no sólo desde la economía sino también desde la antropología y la sociología. En segundo lugar, el estudio de los procedimientos cotidianos - antiguos y modernos-, de los mecanismos y códigos de relación

entre individuos y organizaciones y de sus lógicas: un análisis de las instituciones dentro de las transacciones cotidianas. En estas investigaciones sería necesario considerar también el estudio de las relaciones familiares y de las propias familias (sospechamos que en el espacio rural la unidad familiar compuesta por ambos cónyuges y sus hijos es, actualmente, más la excepción que la regla). En tercer lugar, las mentalidades e imaginarios contemporáneos de la gente del campo, tratando de percibir qué piensan y cómo interpretan el mundo, pero, sobre todo, analizando sus expectativas y su propia evaluación de sus necesidades y sus perspectivas e imágenes de futuro. ¿Qué sueñan? ¿A qué aspiran hoy realmente los pobladores rurales?

## BIBLIOGRAFÍA

ALBERTI, Rodrigo

1974 *Poder y conflicto social en el Valle del Mantaro, 1900-1974*.

Lima: IEP.

ALCÁNTARA, Gerardo

1994 «Ideología del mundo andino. Caso de los campesinos parceleros de Cajamarca». Lima: PUCP Tesis de magistratura en Sociología.

ALENCASTRE, Ligia

1994 «Participación de la mujer en programas de desarrollo (Anta)», en Dancourt Mayer y Monge, editores: Perú: *El problema*

*agrario en debate / Sepia V* Lima: SEPIA.

ALFARO, Julio

1994 *Los gremios rurales. Rol de las organizaciones rurales en la década de los noventa*. Lima: Fundación F. Ebert

ALTHAUS, Jaime

1986 *Realidad de las municipalidades en el Perú. Bases para una política de descentralización y fortalecimiento municipal* Lima: Fundación F. Ebert.

ANSIÓN, Juan

1987 *Desde el rincón de los muertos. El pensamiento mítico en Ayacucho*. Lima: GREDES.

- 1994 «Transformaciones culturales en la sociedad rural: El paradigma indigenista en cuestión», en Dancourt, Mayer y Monge, editores: *Perú: El problema agrario en debate / SEPIA V* Lima: SEPIA.

APEL, Karen

- 1996 *De la hacienda a la comunidad. La sierra de Piura, 1934-1990*. Lima: IFEA / IEP.

APEP-CAAAP

- 1996 *Derechos humanos y pueblos indígenas en la Amazonía peruana*. Lima: APEP / CAAAP.

ARCE, Élmer

- 1984 «Comunidades campesinas. Antigua y nueva imagen», en *So-cialismo y Participación* N° 28. Lima: CEDEP.

ASOCIACIÓN DEPARTAMENTAL DE ALCALDES DEL CUSCO

- 1991 «Primer Congreso Departamental de Alcaldes». Cusco (mimeo).

BACA, Epifanio y Anette SALIS

- 1995 «Sistemas agrarios de la comunidad de Huatta, Cusco». Cusco: CERA Las Casas (mimeo).

BACA, Epifanio; Laureano DEL CASTILLO y Javier ESCOBAL

- 1992 *La nueva ley agraria en debate*. Cusco: CERA Las Casas.

BALLÓN, Francisco

- 1989 «Sistema jurídico aguaruna y positivismo», en *América Indígena*, XLIX (2).

BARCLAY, Frederica

- 1990 «Hacia una revisión de las imágenes de la realidad agraria de la selva», en Chirif, Manrique y Quijandría, editores: *Perú: El problema agrario en debate I SEPIA III*. Lima: SEPIA-CERA Las Casas.

- 1992 «Cambios y perspectivas de la sociedad rural de la selva», en *Debate Agrario* N° 13. Lima: CEPES.

BARRENECHEA, Carlos

- 1988 *Descentralización y gobierno regional*. Lima: Fundación F. Ebert.

BARRIGA, Víctor

- 1991 «Comunidad, municipio y región. La interrelación de las comunidades campesinas con los municipios distritales y su proyección regional». Cusco: CERA Las Casas (mimeo).

BARRIOS, Carlos y Mario PADRÓN

1986 *Comunidad campesina y empresa comunal*, Lima: DESCO.

BÉJAR, Héctor y Carlos FRANCO

1985 *Organización campesina y reestructuración del Estado*. Lima: CEDEP.

BÉJAR, Héctor; Fernando EGUREN; Orlando PLAZA y María Isabel REMY

1990 *La Presencia del cambio: Campesinado y desarrollo rural*. Lima: DESCO.

BENAVIDES, Margarita

1991 «Autodefensa asháninka en la selva central», en *Amazonia Indígena* N° 17-18.

BEY, Marguerite

1994 «Perú: Educación y organización de las comunidades», en Lynck, compiladores: *Agriculturas y campesinados en América Latina. Mutaciones y recomposiciones*. México: Gral-Orstom-FCE.

BIGENHO, Michelle

1991 «Contratos con Dios, pactos con el diablo: La perspectiva religiosa de músicos y danzantes migrantes laraunios en Lima». Lima: PUCP. Tesis de magistratura en Antropología.

BLONDET, Cecilia y Carmen MONTERO

1994 *La situación de la mujer en el Perú, 1980-1994*. Lima: IEP.

BLUM, Volkmar

1995 *Campesinos y teóricos agrarios. Pequeña agricultura en los Andes del sur del Perú*. Lima: IEP.

BONILLA, Jennifer; Ana MARTNEZ y Eliana RIVERA

1995 «Rondas comunales: Seguridad, resolución de conflictos y sistema de administración de justicia en comunidades de Cusco». Cajamarca. Ponencia presentada a la VI reunión del SEPIA (mimeo).

BRANDT, Hans

1987 *Justicia Popular: Nativos campesinos*. Lima: Fundación E Naumann / CIJCSJR.

1990 *En nombre de la paz comunal. Un análisis de la justicia de paz en el Perú*. Lima: Fundación F. Naumann / CIJCSJR.



BROUGUERRE, Anne Marie

1992 *¿Y porqué no quedarse en Laraos?: Migración y retorno en una comunidad altoandina*. Lima: IFEA.

BURNEO, José y Marianne EIDE

1986 *Rondas campesinas y defensa comunal*. Lima: SER.

CABALLERO, Víctor

1990 «El modelo asociativo en Junín y Puno: Balance y perspectivas del problema de la tierra», en *La reforma agraria, veinte años después*. Chiclayo: CES Solidaridad.

1992 «Urbanización de la sociedad rural puneña. Crecimiento y cambios en las comunidades campesinas», en *Debate Agrario* N° 14. Lima: CEPES.

1995 *Ayacucho, las migraciones y el problema laboral*. CC. Chirapaq, Centro de Cultura Andina.

CAMPOS, Gustavo

1996 «Bienestar individual y bienestar colectivo. Adaptación y conflicto en la sierra norte del Perú: El uso de la organización local de rondas campesinas en una estancia de Chota». Lima: PUCP. Tesis de licenciatura en Antropología.

CANALES, Norma de

1989 *Tenencia y uso de la tierra en comunidades de la sierra central*. Lima: INIPA.

CÁNEPA, Guisela

1991 «Máscara, transformación e identidad en los Andes: El uso de las máscaras en la fiesta de la Virgen del Carmen». Paucartambo-Cusco. Lima: PUCP. Tesis de licenciatura en Antropología.

CARBAJAL, José Luis

1993 «Las actividades de subsistencia contemporáneas entre los Piro del Alto Urubamba». Lima: PUCP. Tesis de licenciatura en Antropología.

CASAVARDE, Juvenal

1988 «Comunidades alpaqueras del sur andino. Una introducción a su estudio». Puno: Proyecto Alpacas (mimeo).

CASOS, Victoria

1991 *La mujer campesina en la familia y la comunidad*. Lima: Flora Tristán.

1993 «Sistematización de la experiencia de trabajo con organizaciones de mujeres en el CEDEP-Ayllu». Cusco: COINCIDE (mimeo).

CASTILLO, Carmen

1990 *Estudio comparativo sobre comunidades campesinas de Cajamarca*. Cajamarca: CIID / FOMCIENCIAS.

CASTILLO, Marlene

1990 *Tierra y agua en las UCPs*. Piura: CIPCA-CCSJBC.

CASTILLO, Gerardo

1995 «Borracheras andinas: Acciones dramáticas y rompimiento de jerarquías». Lima: PUCP. Tesis de licenciatura en Antropología.

CASTRO MORALES, Jorge

1994 «Patrones de consumo de alcohol en una comunidad campesina de Cusco», en *Socialismo y Participación* N° 67. Lima: CEDEP.

CAVERO CARRASCO, Juan

1990 *Incesto en los Andes. Las llamas demoníacas como castigo sobrenatural*. Lima: Huari.

CCTA-IER José María Arguedas

1985 *Comunidades campesinas de Ayacucho. Economía, ideología y organización social*. Cusco: IER José María Arguedas.

CEPAL

1995 *Las relaciones agroindustriales y la transformación de la agricultura*. Santiago: Naciones Unidas.

CERA Las Casas

1996 «Gestión ambiental y desarrollo. Comunidad de Cuper Bajo. Memoria del taller de diagnóstico participativo comunal». Cusco (mimeo).

1987 *Rimanakuy 86. Hablan los campesinos del Perú. Piura, Huancayo, Cusco, Puno, Pucallpa*. Cusco: CERA Las Casas.

1988 «Cómo las comunidades campesinas de Cusco hacen uso de los fondos de apoyo al desarrollo comunal». Cusco (mimeo).

CERA Las Casas-CEDUR Ununchis

1996 «Gestión ambiental y desarrollo. Comunidad de Huilcampay. Memoria del Taller de Diagnóstico Participativo Comunal». Cusco (mimeo).

CLAVERÍAS, Ricardo

1989 *Estudio comparativo de comunidades campesinas altoandinas. Casos Puno y la región sur*. Puno: CIID / FOMCIENCIAS.

## CMP Flora Tristán

- 1994 *Situación de la mujer campesina en la región andina. Referencias bibliográficas*. Lima: CMP Flora Tristán.

## CONTRERAS, Eduardo

- 1991 *La violencia política en Apurímac: Su impacto social y económico*. Cusco: CERA Las Casas.

## COOMBS, David

- 1987 *Todos somos iguales. Concepciones idealizadas y realidad social en una comunidad quechua de Cajamarca*. Cajamarca: UNC / ILV.

## CORAL, Isabel

- 1994 *Desplazamiento por violencia política en el Perú*. Lima: IEP / CEPRODEP.
- 1995 «Desplazamiento por violencia política en el Perú 1980-1992», en ICVA. *Desplazados. Consulta sobre desplazamiento y refugio en la región andina*. Lima: IDL.

## CORONEL, José

- 1990 *Estudio comparativo de comunidades altoandinas. Ayacucho*. CIID / FOMCIENCIAS.

## CORONEL, José y Carlos LOAIZA

- 1992 «Violencia política, formas de respuesta comunera en Ayacucho», en Degregori, Escobal y Marticorena, editores: *Perú: El problema agrario en debate / SEPIA IV* Lima: SEPIA.

## CORTÉS, Rafael

- 1987 *Empresas comunales en las comunidades campesinas del Alto Cunas. Evaluación y estrategias empresariales*. Lima: CIUP.

## COTLEAR, Daniel

- 1989 *Desarrollo campesino en los Andes. Cambio tecnológico y transformación social en las comunidades de la sierra sur del Perú*. Lima: IEP.

## CUEVA, Luis, compilador

- 1987 *Sierra central. Comunidades campesinas, problemas y alternativas*. Lima: Fundación F. Ebert.

## CHAHUD, Carlos

- 1990 *Estudio comparativo de las comunidades altoandinas. Huancayo, Junín*. Huancayo: CIID / FOMCIENCIAS.

## CHAQUILLA, Óscar

- 1990 «El reto de la gestión de la empresa comunal», en *Ruralter* N° 7, segundo semestre. Lima: CICDA.

CHE PIU SALAZAR, Jorge

1987 «Desarrollo rural y comunidades campesinas en Puno: El caso de la comunidad de Mororcco». Lima: PUCR Tesis de magistratura en Sociología.

CHIBNIK, Michael y Wil DE JONG

1992 «Organización de la mano de obra agrícola en las comunidades ribereñas de la Amazonía peruana», en *Amazonía Peruana* N°21.

CHIRA, Carmen

1989 «Hacia una clasificación de la campesina peruana». Lima: PUCP Tesis de magistratura en Sociología.

CHIRIF, Alberto; Nelson MANRIQUE y Benjamín QUIJANDRÍA, editores.

1990 *Perú: El problema agrario en debate / SEPIA III*. Lima: SEPIA / CERA Las Casas

DE JONG, Wil

1987 «Organización del trabajo en la Amazonía peruana. El caso de las sociedades agrícolas de Tamshiyacu», en *Amazonía Indígena* N° 13.

DE LA CADENA, Marisol

1986 «Cooperación y mercado en la organización comunal andina», en *Revista Andina* N° 7, primer semestre. Cusco: CERA Las Casas.

1991 «Las mujeres son más indias. Etnicidad y género en una comunidad del Cusco», en *Revista Andina* N° 9 (1). Cusco: CERA Las Casas.

DEL CASTILLO, Laureano

1989 *Comunidades campesinas y nativas. Normatividad y desarrollo*. Lima: Fundación F. Naumann / SER.

1992 «¿Tienen futuro las comunidades campesinas?», en *Debate Agrario* N° 14. Lima: CEPES.

DEGREGORI, Carlos Iván

1986 «Del mito de Inkarrí al mito del progreso: Poblaciones andinas, cultura e identidad nacional», en *Socialismo y Participación* N° 36. Lima: CEDEP.

1992 «Jóvenes y campesinos ante la violencia política: Ayacucho, 1980-81», en Enrique Urbano, editor: *Poder y violencia en los Andes*. Cusco: CERA Las Casas.

- 1996 *Las rondas campesinas y la derrota de Sendero Luminoso*.  
Lima: IEP.
- DEGREGORI, Carlos Iván; Javier ESCOBAL y Benjamín MARTICORENA, editores  
1992 *Perú: El problema agrario en debate / SEPIA IV* Lima: SEPIA.
- DEGREGORI, Carlos Iván y Jürgen GOLTE  
1973 *Dependencia y desintegración estructural en la comunidad de Pacaraos* Lima: IEP.
- DEL MASTRO, Marco  
1991 *Los hilos de la modernización: Empresarios agrarios en Chincha*.  
Lima: DESCO.
- DEL PINO, Ponciano  
1992 «Los campesinos en la guerra o de cómo la gente comienza a ponerse macho». En: Degregori, Escobal y Marticorena, editores: *Perú: El problema agrario en debate / SEPIA IV* Lima: SEPIA.
- DiAZ, Jorge y Carlos DÁVILA  
1987 *Comunidades y empresas comunales. Contradicciones y posibilidades*.  
Cusco: UNSAAC / NUFFIC.
- DiAZ, Jorge  
1982 *Organización y empresas comunales: El caso de Anta, Cusco*. Lima:  
FOMCIENCIAS.
- DIEZ, Ramón y Miguel ALCÁNTARA  
1989 *Las empresas asociativas como alternativa de desarrollo para el Valle de Cañete*. Lima: CONCYTEC.
- DIEZ, Alejandro  
1992 *Pacaipampa: Un distrito y una comunidad*. Piura: CIPCA  
1995 “Formación de comunidades y crisis de representatividad. Cambios en la política comunal en la costa y sierra piuranas» Cajamarca. Ponencia presentada a la VI reunión del SEPIA (mimeo).  
1994 «Ahora los ponchos son de lana sintética. Transformaciones sociales en la sierra de Piura, 1970-1990”, en Dancourt, Mayer y Monge editores: *Perú: El problema agrario en debate / SEPIA V*, Lima: SEPIA.  
1997 *Poderes locales. Liderazgo y organización en la costa de Piura*. Piura: CIPCA.
- DRADI, María Pía  
1987 *La mujer chayahuita*. Lima: Fundación F. Ebert.

DURÁN, Francisco

1996 *Incertidumbre y soledad. Reflexiones sobre los grandes empresarios de América Latina*. Lima: Fundación E Ebert.

EGUREN, Fernando

1990 «Cambio y desarrollo en la sociedad rural», en Béjar, Eguren, Plaza y Remy, editores: *La presencia del cambio: Campesinado y desarrollo rural*. Lima: DESCO.

1992 «Sociedad rural, el nuevo escenario», en *Debate Agrario* N° 13. Lima: CEPES.

1995 «Los nuevos grupos dominantes en la agricultura peruana», en *Debate Agrario* N° 7. Lima: CEPES.

ELÍAS, José

1995 *Los campesinos y la agroindustria del espárrago en el Valle de Virú*. Trujillo: UNT.

ESCOBAR, Gabriel

1992 Institucionalización de cambios de roles y diferenciación como consecuencia de procesos de desarrollo y modernización de dos pueblos rurales de la Región Inca», en *Revista Peruana de Ciencias Sociales* N° 3 (1). Lima: FOMCIENCIAS.

ESPINOZA, Óscar

1995 *Rondas campesinas y nativos en la Amazonía Peruana*. Lima: CAAAP.

EYZAGUIRRE, Graciela

1992 «Los escenarios de la guerra en la Región Cáceres» en *Allpanchis* N° 39, primer semestre. Sicuani: IPA.

FABIÁN, Beatriz

1994 «La mujer asháninka en un contexto de violencia política (testimonio)», en *Amazonía Peruana*, N° 24.

FERNÁNDEZ, Ángel y Carlos SALAZAR, editores

1989 *Experiencias de promoción del desarrollo en comunidades norteñas*. Lima: CES Solidaridad/ DESCO.

FERNÁNDEZ, Ángel y Alberto GONZALES, compiladores

1990 *La reforma agraria peruana, veinte años después*. Chiclayo: CES Solidaridad.

FERNÁNDEZ, Blanca

1986 *Mujer campesina. Experiencias de investigación y capacitación*. Piura: CIPCA.

FLORES GALINDO, Alberto

1987 *Comunidades campesinas. Cambios y permanencias*. Lima-Chiclayo: CONCYTEC / CES Solidaridad.

FLORES OCHOA, Jorge

1989 «Puna, queswa, yunga. El hombre y su medio», en *Q'ero*. Lima: BCR.

FONCODES / UNICEF / Cuánto

1994 *El mapa de la inversión social. Pobreza y actividades de FONCODES a nivel departamental y provincial*. Lima: FONCODES / UNICEF / Cuánto.

FONSECA, César y Enrique MAYER

1988 *Comunidad y producción en la agricultura andina*. Lima: FOMCIENCIAS.

FORT, María Elena y Juan MAGALLANES

1993 *Elecciones municipales 1993*. Cusco: CERA Las Casas.

FRANCKE, Marfil

1996 «La participación de la mujer en los proyectos de desarrollo rural», en Patricia Ruiz Bravo editora: *Detrás de la puerta. Hombres y mujeres en el Perú de hoy*. Lima: PUCP.

FRANCO, Carlos

1991 *Imágenes de la sociedad peruana: La «otra» modernidad*. Lima: CEDEP.

FUENZALIDA, Fernando y otros

1982 *El desafío de Huayopampa. Comuneros y empresarios*. Lima: IEP

FUERTES, Patricia

1996 «Relaciones intrafamiliares, género y pobreza en el sur andino». Cusco: Escuela para el Desarrollo (mimeo).

GALVEZ, Modesto

1987 «El derecho en el campesinado andino del Perú», en Diego García Sayán: *Derechos humanos y servicios sociales en el campo*. Lima: CAJ / CIJ.

GALLO, Máximo de

1993 *Comunidades campesinas y nativas en el nuevo contexto nacional*. Lima: CAAAP / SER.

GARCÍA SAYÁN, Diego

1987 *Derechos humanos y servicios legales en el municipio*. Lima: CAJ / CIJ.

GASHE, Jurg

1982 «Las comunidades nativas entre la apariencia y la realidad. El ejemplo de las comunidades huitoto y ocainadel río Ampiyacu», en *Amazonía Indígena* N° 5.

1985 *Balances amazónicos. Enfoques antropológicos* Iquitos: CIAAP.

GATTI, Aldo

1995 «Aproximación a una interpretación de la participación ciudadana en las elecciones municipales desde una perspectiva antropológica». Lima: PUCP. Tesis de licenciatura en Antropología.

GELLES, Paul

1989 «Irrigación, comunidad y la frontera agrícola en Cabanaconde (Caylloma, Arequipa)», en *Anthropológica*, N° 7. Lima: PUCP.

GITLITZ, John y Telmo ROJAS

1985 «Las rondas campesinas en Cajamarca-Perú», en *Apuntes* N°16. Lima: CIUP.

1995 «Veinte años de cambios culturales y políticos en las rondas campesinas de Cajamarca» Cajamarca. Ponencia presentada en la VI reunión del SEPIA (mimeo).

GOLTE, Jürgen

1980 *La racionalidad de la organización andina*. Lima: IEP.

1992 «Los problemas con las comunidades», en *Debate Agrario* N° 14. Lima: CEPES.

GOLTE, Jürgen y Norma ADAMS

1990 *Los caballos de Troya de los invasores: Estrategias campesinas en la conquista de la gran Lima*. Lima: IEP.

GOLTE, Jürgen y Marisol DE LA CADENA

1983 «La codeterminación de la organización social andina». En: *Allpanchis* N° 23 (XIX)- Sicuani: IPA

GÓMEZ, Luis

1991 *Los comités campesinos como alternativa de organización para la producción: Caso San Andrés de Coca y Mantequillera-Las Huacas*. Cusco: IDEAS / CERA Las Casas.

GÓMEZ, Rosario

1995 «Exportación y relaciones contractuales en el Perú. El caso del mango», en CEPAL: *Las relaciones agroindustriales y la transformación de la agricultura*. Santiago: Naciones Unidas.



GÓMEZ, Vilma; Bruno REVESZ; Eduardo GRILLO y Rodrigo MONTOYA, editores.

1986 *Perú: El problema agrario en debate / SEPIA I*. Lima: SEPIA.

GONZALES DE OLARTE, Efraín

1994 *En las fronteras del mercado: Economía política del campesinado en el Perú*. Lima: IEP.

1996 *El ajuste estructural y los campesinos*. Lima: IEP / Ayuda en Acción-Perú.

GONZÁLEZ, José

1990 *Estudio comparativo de comunidades altoandinas: Los casos de Acomayo y Paruro*. Cusco: CIID / FOMCIENCIAS.

GONZÁLEZ, Zúñiga y Germán TORRE

1985 *Las parcelaciones de las cooperativas agrarias del Perú*. Chiclayo : CES Solidaridad.

GUADALUPE, César

1991 «Comunidad y política en el Valle Sagrado de los Incas. Informe de una investigación de campo», en *Allpanchis* N° 38, segundo semestre. Sicuani: IPA.

GUTIÉRREZ, Blas

1992 «La comunidad campesina de Jicamarca», en *Revista Peruana de Ciencias Sociales*. N° 3 (1). Lima: FOMCIENCIAS.

GUTIÉRREZ, Guido

1994 «Las organizaciones empresariales y el desarrollo comunal» Cusco: Colegio Andino (mimeo).

GUZMÁN, Enrique

1992 «Viabilidad de los fondos rotatorios en comunidades campesinas del distrito de Pisac». Cusco: CEDEP-Ayllu / Colegio Andino (mimeo).

HARVEY, Penélope

1991 «Mujeres que no hablan castellano. Género, poder y bilingüismo en un pueblo andino», en *Allpanchis* N° 38, segundo semestre. Sicuani: IPA.

HAUDRY DE SOUCY, Roberto

1991 «Participación campesina en los proyectos de desarrollo rural del Fida», en *Ruralter* N° 8, primer semestre. Lima: CICDA.

HERNÁNDEZ NIEVA, Juan

- 1994 «Entre democracia y violencia: Aspiraciones y contradicciones de las rondas campesinas en una provincia de la sierra septentrional de los Andes peruanos (Sahuay, Ancash)». Lima: PUCP Tesis de licenciatura en Antropología.

HOPKINS, Raúl

- 1990 «La opinión de los campesinos sobre la política agraria. Problemas, alternativas y rol de la organización». Lima: Arariwa / CEDEP-Ayllu / IEP. Documento de Trabajo N° 37.

HUAMÁN, Bertha

- 1995 «Demanda final e intermedia de los productos andinos en el Cusco. Casos de las comunidades de Mahuaypampa, Marcahuasi y Huancahuaylla». Cusco: UNSAAC. Tesis de licenciatura en Economía.

HUAMÁN, Gladys

- 1993 «La mujer en la familia y la sociedad, caso Pasco», en *Pasco, actores y retos sociales*. Pasco: Cuadernos Labor.

HUAMANÍ, Giselle y otros

- 1989 «Rondas campesinas en Cajamarca: La construcción de una alternativa», en *Debate Agrario* N° 3. Lima: CEPES.

HUBER, Ludwig

- 1995 *Después de Dios y la Virgen está la ronda. Las rondas campesinas de Piura*. Lima: IEP / IFEA.

HUGUET POLO, Andrés

- 1985 «Estudio socioeconómico y desarrollo rural en las comunidades colindantes al lago Junín. Comunidad de Carhuamayo». Lima: UNMSM (mimeo).

ICVA

- 1995 *Desplazados. Consulta sobre desplazamiento y refugio en la región andina*. Lima: IDL.

IDL

- 1990 «Violencia política en la selva central». Lima: IDL (mimeo).

INP

- 1986a «Conversatorio regional de comunidades campesinas del centro. Rimanakuy 86, Huancayo (1 de mayo de 1985)». Huancayo: INP.

1986b «Conversatorio regional de comunidades campesinas del norte. Rimanakuy 86, Piura». Lima: INP.

1986c «Rimanakuy 86, Huancayo». Lima: Fundación F. Ebert.

INP / CORDEAPURÍMAC

1987 «Rimanakuy 87- Apurímac. Comunidades y gobierno forjando su destino». Apurímac: INP/CORDEAPURÍMAC (mimeo).

JUÁREZ, José y Fausto ASECIO

1994 *Empresa de Piedra del Toro, una experiencia de gestión empresarial campesina*. Piura: CEPESER.

KERVYN, Bruno

1989 «Campesinos y acción colectiva: La organización del espacio en comunidades de la sierra sur del Perú», en *Revista Andina* N° 13, primer semestre. Cusco: CERA Las Casas.

LAUSENT, Isabelle

1983 *Pequeña propiedad, poder y economía de mercado. Acos, Valle de Chancay*. Lima: IEP / IFEA.

LECAROS, Ana Teresa

1996 «La fiesta del agua de Mama Capiana. Ritos y tradiciones en torno a un personaje mítico». Lima: PUCP. Tesis de licenciatura en Antropología.

LOAYZA, Zulema

1985 «Estudio socioeconómico y desarrollo rural en las comunidades colindantes al lago Junín. Comunidad campesina de Huayre, Junín». Lima: UNMSM (mimeo).

LYNCH, Bernardo

1986 «Irrigación en San Marcos. Transición a la tradición burocrática», en *Allpanchis* N° 28, segundo semestre. Sicuani: IPA.

LYNCK, Thierry, compilador

1994 *Agriculturas y campesinados en América Latina. Mutaciones y recomposiciones*. México: Gral / Orstom / FCE.

MACERA, Javier

1990 «El curanderismo en las comunidades de Mórrope y Salas». Lima: PUCP. Tesis de licenciatura en Antropología.

MALENGREAU, Jacques

1992 *Espacios institucionales en los Andes*. Lima: IEP.

MARAÑÓN, Boris

1995 *Producción campesina y mercado del banano en la costa piurana*. Piura: CIPCA.

MARCOS, Raúl

1993 «Cooperación y conflicto entre municipio y comunidad: El caso de Tantara (Huancavelica), 1980-1992». Lima: PUCP. Tesis de magistratura en Antropología.

MARLIN, Christian y Ricardo VEGA

1989 «La central de comunidades campesinas de Chumbivilcas. Una empresa multicomunal de servicios en vías de autonomización», en *Ruralter* N° 5, segundo semestre. Lima: CICDA.

MÁRQUEZ, Jaime

1994 *Ronderos: Los ojos de la noche (Manual para promotores de rondas campesinas)*. Lima: IDL.

MATOS MAR, José

1983 *Desborde popular y crisis del Estado*. Lima: IEP

MAYER, Enrique

1988 «De la hacienda a la comunidad. Impacto de la reforma agraria en la provincia de Paucartambo, Cusco», en *Sociedad andina, pasado y presente*. Lima: FOMCIENCIAS.

MAYER, Enrique y Manuel GLAVE

1992 *La chacra de papa: Economía y ecología*. Lima: CEPES.

MAYER, Enrique y Marisol DE LA CADENA

1989 *Cooperación y conflicto en la comunidad andina. Formas de propiedad y organización social*. Lima: IEP.

MEJÍA, Carlos y Carlos VARGAS

1995 “Con la Iglesia no me meto”. Relaciones de poder y nuevos liderazgos en Huarí». Cajamarca. Ponencia presentada a la VI reunión del SEPIA (mimeo).

MESCLIER, Evelyne

1993 «Cusco: Espacios campesinos en un contexto de rentabilidad económica y retracción del mercado», en *Revista Andina* N° 21, primer semestre. Cusco: CERA Las Casas.

MIRANDA, Elfer

1992 «Naturaleza y funcionamiento de las comunidades campesinas en Cajamarca: Encañada, Huaracalla y Tual». Lima: PUCP Tesis de magistratura en Sociología.

## MITCHELL, William

- 1991 *Peasants on the Edge: Crop, Cull and Crisis in the Andes*. Austin: Texas University Press.
- 1994 «Algunos son más iguales que otros. Oferta de mano de obra, reciprocidad y redistribución en los Andes», en *Antropológica* N° 11. Lima: PUCP.

## MONGE, Carlos

- 1994 «Transformaciones en la sociedad rural», en Dancourt, Mayer y Monge, editores: *Perú: El problema agrario en debate / SEPIA V*. Lima: SEPIA.
- 1995a «El comportamiento electoral de la población rural peruana, 1980-1990». Cajamarca. Ponencia presentada a la VI reunión del SEPIA (mimeo).
- 1995b «Los gremios campesinos y la promoción del desarrollo», en *Ruralter* N° 5, segundo semestre. Lima: CICDA.

## MONTES, Alipio

- 1996 «Relaciones de poder en el campo (Caso de la provincia de Condesuyos)». Lima: IEP (mimeo).

## MONTOYA, Rodrigo y otros

- 1987 *La sangre de los cerros. Urqunapa yawarnin*. Lima: CEPES/ Mosca Azul/ UNMSM.

## MOORE, Thomas

- 1987 «La cooperativa comunal Yanasha: Una alternativa autogestionaria de desarrollo indígena», en *Amazonía Indígena* N° 13.

## MORALES DE LA TORRE, Laura, compiladora

- 1988 *Rimanakuy 86. Dos perspectivas: Gubernamental y académica*. Lima: Fundación F. Ebert / INP.

## MOSSBRUCKER, Harold

1990 *La economía campesina y el concepto "comunidad". Un enfoque crítico*. Lima: IEP.

## NÚÑEZ, Pedro

- 1996 *Derecho y comunidades campesinas en el Perú, 1969-1988*. Cusco: CERA Las Casas.

## OCHOA, Nancy

- 1993 «Apuntes sobre la noción de justicia entre los Chayahuita», en Máximo Gallo, editor: *Comunidades campesinas y nativas en el nuevo contexto nacional*. Lima: CAAAP / SER.

- OLIVERA, Luis; María PIAZZA y Ricardo VERGARA  
1991 *Municipios: Desarrollo rural y participación*. Lima: DESCO.
- ORÉ, María Teresa  
1989 *Riego y organización. Evolución histórica y experiencias actuales en el Perú*. Lima: ITDG.
- OSSIO, Juan  
1992 *Parentesco, reciprocidad y jerarquía en los Andes*. Lima: PUCP.
- PAERREGARD, Karsten  
1987 *Nuevas organizaciones en comunidades campesinas: El caso de Usibamba y Chaquicocha*. Lima: PUCP.  
1994 «Más allá del dinero. Trueque y economía categorial en un distrito en el Valle del Colca», en *Anthropológica* N° 11. Lima: PUCP.
- PALOMINO, Víctor  
1992 «Presencia adventista en la comunidad de Llaquepata. Conflictos y contradicciones». Cusco: UNSAAC. Tesis de licenciatura en Antropología.
- PAREJA PFLUCKER, Pedro  
1989 *Municipios y terrorismo. Impacto de la violencia subversiva en los gobiernos locales*. Lima: Camaquen.
- PÁSARA, Luis  
1983 «El campesino frente a la legalidad», en *Socialismo y Participación* N° 2. Lima: CEDEP.  
1987 *Jueces, justicia y poder en el Perú*. Lima: CEDYS.  
1991 *La otra cara de la luna. Nuevos actores sociales en el Perú*. Buenos Aires: CEDYS.
- PEIXOTO, Margoth  
1994 «Organización y mujeres en Loreto», en *Amazonía Peruana* N° 24.
- PEÑA, Antonio  
1991 «Justicia comunal en Calahuayo: Sus organismos de resolución de conflictos», en *Allpanchis* N° 37, primer semestre. Sicuani: IPA.
- PLASCENCIA, Rommel  
1994 «Relaciones interétnicas en Lircay». Lima: PUCR Tesis de magistratura en Antropología.

POLIA, Mario

1996 *Despierta, remedio cuenta... Adivinos y médicos del Ande*. Lima: PUCP.

PORTOCARRERO, Javier

1987 *Los hogares rurales en el Perú*. Lima: Fundación F. Ebert.

PRODERM

1988 *La mujer campesina y el poder*. Cusco: PRODERM.

QUINTÍN, Pedro

1994 «Continuidad y recomposición del poder local en un distrito andino: Ocongate, Cusco», en Dancourt, Mayer y Monge, editores: *Perú: El problema agrario en debate / SEPIA VI* Lima: SEPIA.

QUISPE, Sabino

1988 *Empresas rurales de propiedad social de Puno. Problemática y alternativas*. Puno: UNA / NUFFIC.

RADCLIFFE, Sarah

1990 «Marking the Boundaries between the Community, the State and History in the Andes», en *Journal of Latin American Studies* N° 22

RAMOS BALLÓN, Cariño

1996 «Relaciones de género en organizaciones tradicionales y la influencia de los programas de capacitación. Un estudio de caso: Comunidad de Sallac, distrito de Urcos, provincia de Quispicanchis». Cusco: CCAIJO (mimeo).

REAÑO y Enrique VÁSQUEZ

1988 *El Grupo Romero: Del algodón a la banca*. Lima: CIUP / CIPCA.

REMY, María Isabel

1990 «¿Modernos o tradicionales? Las ciencias sociales frente a los movimientos campesinos de los últimos 25 años», en Béjar, Eguren, Plaza y Remy, editores: *La presencia del cambio: Campesinado y desarrollo rural*. Lima: DESCO.

1992 «Arguedas y López Albújar: Rasgos de un nuevo perfil de la sociedad rural peruana», en *Debate Agrario* N° 13. Lima: CEPES.

1995 «Población indígena y construcción de la democracia en el Perú», en *Socialismo y Participación* N° 72. Lima: CEDEP.

RÉNIQUE, José Luis

1991a «La batalla por Puno. Violencia y democracia en la sierra sur», en *Debate Agrario* N° 10. Lima: CEPES.

1991b *Los sueños de las sierra. Cusco en el siglo XX*. Lima: CEPES.

REVESZ, Bruno

- 1986 «Necesidad de una nueva interpretación de la reforma agraria y sus efectos», en Gómez, Revesz, Grillo y Montoya, editores: *Perú: El Problema agrario en debate / SEPIA I*. Lima: SEPIA.
- 1992 «Catacaos: Una comunidad en la modernidad», en *Debate Agrario* N° 14. Lima: CEPES.
- 1995 «Espacios rurales y sociedad nacional. Ponencia de balance». Cajamarca. Ponencia presentada a la VI reunión del SEPIA (mimeo).

REVESZ, Bruno y Jorge ARÉVALO

- 1984 *Piura: Las Parcelaciones, un asunto candente*. Lima: CBC / CIPCA.

RODRÍGUEZ, Martha, compiladora

- 1994 *Amazonía hoy: Políticas públicas, actores sociales y desarrollo sostenible*. Lima: IIAP / UNAP / PUCP.

ROJAS, Enrique

- 1994 *Los asháninka, un pueblo tras el bosque*. Lima: PUCP

ROJAS, Martha

- 1993 «Liderazgo campesino en una comunidad de Piura (Comunidad de Pacaipampa, sector Nota)». Lima: PUCP. Tesis de licenciatura en Antropología.

ROMERO, Raúl de

- 1993 *Música, danzas y máscaras en los Andes*. Lima: PUCP-Instituto Riva Agüero.

RUIZ BRAVO, Patricia de

- 1996 *Detrás de la puerta. Hombres y mujeres en el Perú de hoy*. Lima: PUCP.

RUIZ, Gustavo

- 1994 «La comunidad nativa de Diamante y su entorno organizacional», en *Amazonía Peruana* N° 24

RUMMENHOELLER, Klaus y otros

- 1991 «Diagnóstico situacional de comunidades nativas de Madre de Dios. Propuestas para su autodesarrollo». Lima: IIP (mimeo).

SALAS, María Rosa

- 1996 «Redefinición de los espacios culturales, mentalidad y vida cotidiana en la quebrada de Chilca». Lima: PUCP. Tesis de magistratura en Antropología.



SALAS, Marlene

- 1992 «La ética del artesano migrante: Historias de vida en Lima»  
Lima: PUCP. Tesis de licenciatura en Antropología.

SALVADOR RÍOS, Enrique

- 1991 *Comunidad andina, migración y desarrollo endógeno*. Lima  
CEDEP.

SÁNCHEZ, Rodrigo

- 1982 «La teoría de lo andino y el campesinado de hoy», en *Allpanchis*  
Nº 20 (XVII). Sicuani: IPA.
- 1987 *Organización andina, drama y posibilidad*. Huancayo: IRINEA.  
SCURRAH, Martín de
- 1987 *Empresas asociativas y comunidades campesinas: Puno después  
de la reforma agraria*. Lima: CREDES.

SEGURA, José

- 1992 *Organización campesina y mando del agua. Problemas y alternati-  
vas en la sierra de Salas-Lambayeque*. Cusco: CERA Las Casas.

SEGURA, José; Sara de JESÚS y Lindaura RODRÍGUEZ

- 1990 *Diagnóstico de la comunidad campesina San Francisco de Asís  
de Salas*. Chiclayo: CES Solidaridad.

SELIGMAN, Linda

- 1992 «La jerarquía político-religiosa actual en la sierra sur andina»  
en Enrique Urbano, compilador: *Tradicón y modernidad en  
los Andes*. Cusco: CERA Las Casas.
- 1995 *Between Reform and Revolution. Political Struggles in the Peruvian  
Andes, 1969-1991*. California: Stanford University Press.  
SNV
- 1993 *Compartiendo experiencias: Análisis de género en el trabajo de  
promoción de mujeres rurales*. Lima: Servicio Holandés de Coopera-  
ción al Desarrollo.

SOTO SULCA, Ricardo

- 1993 *La redefinición de las comunidades en el Valle del Mantaro. Caso  
comunidad de Cajas Chico*. Huancayo: JMA.

STARN, Orin

- 1991 «Con los llanquestodo barro». *Reflexiones sobre rondas campesinas,  
protesta rural y nuevos movimientos sociales*. Lima: IEP.
- 1993 *Hablan los ronderos. La búsqueda por la paz en los Andes*.  
Lima: IEP.

STEINHAUF, Andreas

S/f «Diferenciación étnica y redes de larga distancia entre migrantes andinos: El caso de Sanka y Colcha», en *Boletín del IFEA* N° 2 (XX).

1991 «Diferenciación de comunidad y diferenciación de colonia de migrantes: El caso de Quinchis», en *Antropológica* N° 9. Lima: PUCP.

SULMONT, David

1995 «Estado, ciudadanía y grupos sociales en la sociedad rural andina: Estudio de caso en la provincia de Quispicanchis, Cusco». Lima: PUCP. Tesis de licenciatura en Sociología.

SUR (suplemento)

1986 «Rimanakuy, Cusco 1986». Cusco (mimeo).

TAMAYO, Ana María

1992 *Derecho en los Andes*. Lima: CEPAR.

TAPIA, Carlos

1995 *Autodefensa armada del campesinado*. Lima: CEDEP.

TIZÓN, Judy

1994 «Transformaciones en la Amazonía. Estatus, género y cambio entre los asháninka», en *Amazonía Peruana* N° 24.

TORRES, Oswaldo

1995 *Justicia andina. Hacia una antropología jurídica*. Lima. CONCYTEC.

TRAZEGNIES, Fernando de

1993 *Comunidades campesinas y nativas en el nuevo contexto*. Lima: CAAAP

TRIVELLI, Carolina

1992 «Reconocimiento legal de comunidades campesinas: Una revisión estadística», en *Debate Agrario* N° 14. Lima: CEPES .

TUMI, Jesús

1988 *La comunidad y la empresa comunal como alternativa de desarrollo rural y regional*. Puno: UNA.

URBANO, Enrique, compilador

1992 *Tradición y modernidad en los Andes*. Cusco: CERA Bartolomé de Las Casas.

URIARTE, Luis

1985 «Los nativos y su territorio: El caso de los jívaro achuara en la Amazonía peruana», en *Amazonía Peruana* N° 11.

## URQUIDI, Luis

- 1990 «Tiendas comunales: Rentabilidad económica o rentabilidad social», en *Ruralter* N° 7, segundo semestre. Lima: CICDA.

## URQUIETA, Débora

- 1990 «Algunas reflexiones sobre la gestión municipal rural», en *Ruralter* N° 7, segundo semestre. Lima: CICDA.
- 1993 *De campesino a ciudadano. Aproximación jurídica*. Cusco: CERA Las Casas.
- 1994 «Dimensión jurídico-ciudadana en las comunidades campesinas», en Dancourt, Mayer y Monge, editores: *Perú: El problema agrario en debate / SEPIA V*. Lima: SEPIA

## URRUTIA, Jaime

- 1992 «Comunidades campesinas y antropología: Historia de un amor (casi) eterno», en *Debate Agrario* N° 14. Lima: CEPES.
- 1996 «Relaciones laborales, empleo agrícola y sociedad rural en Cajamarca», en *Debate Agrario* N° 24. Lima: CEPES.

## VALDERRAMA, Ricardo y Carmen ESCALANTE

- 1992 *Nosotros los humanos: Testimonio de los quechuas del siglo XX*. Cusco: CERA Las Casas.

## VAN ROEZELEN, Teresa

- 1988 «La cruz de Motupe: Centro de peregrinación regional en el norte del Perú», en *Allpanchis* N° 32, segundo semestre. Sicuani: IPA.

## VARGAS, Segundo

- 1994 «Crisis, violencia y rondas campesinas en Cajamarca-Chota. Una alternativa de desarrollo regional. Lima: PUCP Tesis de magistratura en Sociología.

## VARGAS, Silvana

- 1996 «Desarrollo rural en el Perú: Enfoques, proyectos de desarrollo y horizontes culturales de los campesinos. Estudio de caso de las comunidades de Urcos, Cusco». Lima: PUCP. Tesis de licenciatura en Sociología.

## VARGAS LLOSA, Mario

- 1983 *Informe de la comisión investigadora de los sucesos de Uchuraccay*. Lima: Editora PromLima.
- 1996 *La utopía arcaica. José María Arguedas y las ficciones del indigenismo*. México: FCE.

- VATTUONE, María Elena  
1988 *Pequeños productores en el agro costeño: Los comités campesinos del Alto Piura*. Piura: IDEAS.
- VATTUONE, María Elena y otros  
1994 *Mujer campesina, de la costa a la sierra*. Lima: CEDEP.
- VELÁSQUEZ, Orlando  
1996 *Nuevo tipo de tenencia de la tierra en el Perú*. Trujillo: UNT.
- VERGARA, Abilio y otros  
1985 «Culluchaca. Algunos elementos sobre la ideología comunal», en *Comunidades campesinas de Ayacucho. Economía, ideología y organización social*. Huamanga: IER-JMA / CCTA.
- VILLASANTE, Fabiola  
1992 *La participación de la mujer en la organización comunal: Limitaciones y facilidades*. Cusco: CERA Las Casas.
- VIZCONDE, Francisco  
1992 «Municipios de base rural y desarrollo en la Región Grau», en *IRP N° 44 (separata)*. Piura.
- WARTHON, Juvenal  
1995 *Crianza familiar y empresarial de la alpaca en las comunidades campesinas de Silco y Colca. Provincia de Antabamba y Aymaraes*. Cusco: CERA Las Casas.
- YRIGOYEN, Raquel  
1992 «Rondas campesinas y pluralidad jurídica», en *Boletín de la CAJ N° 34*. Lima: CAJ.  
1993 «Las rondas campesinas de Cajamarca-Perú. Una aproximación desde la antropología jurídica». Lima: PUCP. Tesis de licenciatura en Derecho.
- ZARZAR, Alonso  
1991 «Las rondas campesinas de Cajamarca: ¿De la defensa al autogobierno?», en Pásara, Luis: *La otra cara de la luna. Nuevos actores sociales en el Perú*. Buenos Aires: CEDYS.
- ZEVALLOS, Emma, compiladora  
1994 *De la costa a la sierra. Mujer campesina*. Lima: CEDEP.
- ZURITA, Dante y Víctor CABALLERO  
1991 *Puno, tierra y alternativa comunal. Experiencias y propuestas depolítica agraria*. Lima: Gráfica Educativa Peruana.

## ANÁLISIS DE INTERACCIÓN DEL PROYECTO ESTATAL DE PROMOCIÓN Y EXTENSIÓN RURAL PRONAMACHCS EN LOS ANDES PERUANOS

*José Alfonso Heredia*

Los estudios referidos a la acción del Estado en el campo del desarrollo agrario han mostrado la necesidad de superar las limitaciones de un enfoque concentrado en la transferencia de bienes y servicios y han empezado a considerar como inherente a su objeto de estudio la interacción de los actores participantes, con intereses y opciones de comportamiento diversos. Este planteamiento adquiere una importancia relevante dentro del actual contexto de apertura y liberalización de la economía, en la medida que puede contribuir a precisar el papel que en la práctica asignan los actores sociales al Estado en el proceso de desarrollo, en lugar de plantear postulados teóricos sobre el papel que éste debería cumplir.

Considerando estas reflexiones, en 1992 iniciamos la preparación de un estudio sobre la organización y funcionamiento del sector público agrario en el Perú. Luego de sucesivos avances, seleccionamos como objeto de estudio sólo una unidad organizativa dentro del sector público agrario: el proyecto de promoción y extensión para campesinos andinos PRONAMACHCS<sup>1</sup>, y

1. Proyecto Nacional de Manejo de Cuencas Hidrográficas y Conservación de Suelos. Fue creado en 1981 dentro del Ministerio de Agricultura como Programa Nacional de Conservación de Suelos y Aguas en Cuencas Hidrográficas (PNCSACH) con financiamiento de la AID. En 1987 pasó a ser financiado por el Tesoro Público con carácter de proyecto especial. En 1991 recibió su denominación actual; entre 1992 y

elaboramos un procedimiento metodológico basado en un postulado analítico de interacción y en instrumentos cualitativos de investigación<sup>2</sup>.

## ELEMENTOS METODOLÓGICOS DEL ESTUDIO

1. El tema del estudio se seleccionó considerando el funcionamiento de las actividades de promoción y extensión rural del actual sector público agrario, específicamente aquellas dirigidas a la pequeña agricultura campesina. En el marco de estas actividades se produce una interacción entre los actores: los representantes del Estado y la población objetivo como actores directos y otros actores externos. El acercamiento a esta interacción se ha

1993 se le transfirieron diversos proyectos y tareas antes a cargo de organismos centrales del Ministerio de Agricultura. Su objetivo principal se resume en la difusión de técnicas para la conservación de recursos dirigida a unidades de producción campesinas en microcuencas de la región andina. En 1994, cerca de 85% de su presupuesto fue financiado con recursos del Tesoro Público (alrededor de US\$ 25 millones); en 1995 estaba planificado un financiamiento de la misma fuente de cerca de 95% (alrededor de US\$ 86 millones). El financiamiento restante provino en 1994 de CARE-ALTURA y FAO-Holanda (alrededor de US\$ 4,5 millones); en 1995 se agregó el aporte del Programa Mundial de Alimentos de la ONU o PMA (en total alrededor de US\$ 3,75 millones). Sus componentes principales son conservación de suelos, desarrollo forestal, infraestructura rural y un componente complementario de apoyo a la producción. En 1995 tenía 31 agencias y cuatro sedes en 16 departamentos de sierra o con parte de sierra, y desarrollaba sus funciones con cerca de 1800 grupos de trabajo o comunidades campesinas en alrededor de 300 microcuencas de la región andina. Según las estadísticas oficiales, contribuyó hasta 1994 a tratar entre 30 y 40 mil hectáreas de esta región con diferentes técnicas de conservación. Sobre PRONAMACHCS, consultar Alfaro 1986; Alfaro y Cárdenas 1988; Alfaro y Pajares 1995.

2. El objeto de este estudio fue la elaboración de una tesis doctoral en la Facultad de Agronomía y Horticultura de la Universidad Humboldt de Berlín, Alemania; cuya referencia bibliográfica se encuentra en la bibliografía como Heredia 1997 (un ejemplar de este documento está disponible en la biblioteca de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Católica del Perú). En este punto deseamos hacer una especial mención de agradecimiento a todos aquellos que, desde dentro o alrededor del PRONAMACHCS, facilitaron la realización del estudio. También debemos agradecer a todos aquellos que desde el campo académico colaboraron conmigo en las diferentes etapas de este trabajo.

ce tomando específicamente el proyecto PRONAMACHCS (en adelante *P*) como objeto de estudio.

2. El objetivo principal consiste en identificar la constelación de intereses existente y el consecuente proceso de interacción entre los actores o miembros de los grupos de interés protagonistas del *P*, observando las consecuencias de esta interacción sobre el funcionamiento y los resultados del proyecto. En esta medida se trata de un tipo de evaluación alternativa a las que actualmente se usan, como el análisis costo-beneficio o el análisis de impacto. Si bien se emplean algunos elementos de aquéllos, se ha puesto énfasis en el proceso de interacción.

3. En virtud de este objetivo, se elaboró un procedimiento metodológico para la realización del estudio. Éste contiene, en primer lugar, fundamentos teóricos basados en elementos de la escuela conocida como "institucionalista" o "Nueva Economía Institucional" (NEI)<sup>3</sup>.

Para efectos del presente estudio se entiende por "institución" no la instancia organizativa de cualquier categoría o dimensión, ni la regulación formalizada en la sociedad, sino las *normas o reglas de comportamiento* no formalizadas por escrito, pero desarrolladas a partir de la interacción entre los miembros de los grupos de interés (en tanto *homo economicus*) en un determinado contexto social y económico que, por formar parte de este contexto, se hallan inmersos en una situación de *interdependencia* estratégica. Estas normas tienen como fin principal la previsibilidad del comportamiento de los otros participantes y, de esta forma, la reducción de la incertidumbre que suele presentarse al momento de decidir entre opciones de comportamiento alternativas. El cumplimiento individual de la norma social o acatamiento

3. Sobre la NEI consultar, por ejemplo, Elsner 1987; Gonzales 1993b; Nitsch 1989; North 1989a; Samuels 1987; Schmid 1988; Schotter 1981. Además de esta escuela se utilizan también como fundamento teórico elementos de las teorías de las organizaciones y de la burocracia, de la teoría del desarrollo y de experiencias en política agraria, así como en promoción y extensión rural, todo lo cual no será descrito en este punto sino directamente utilizado en el momento del análisis y la elaboración de conclusiones.

to de las "reglas de juego" permitirá que se logre la confianza entre los actores y, consecuentemente, que se establezca una relación mutuamente ventajosa entre ellos. La violación total o parcial de las normas, cuando no puede reprimirse a través de una sanción social, lleva al desarrollo de comportamientos oportunistas o cortoplacistas que impiden la obtención de ventajas comunes y que pueden generar los llamados "Juegos de suma cero" o de pérdida para el conjunto<sup>4</sup>.

El instrumental conceptual descrito puede aplicarse de la siguiente manera en el caso de *P* (considerándolo como una medida estatal de promoción y extensión rural), en la perspectiva de elaborar un razonamiento útil para el análisis de su dinámica de interacción:

a. Se trata de una situación de interdependencia estratégica en la cual los actores se diferencian, para efectos del presente estudio, en *actores internos* (funcionarios del Ministerio de Agricultura; funcionarios y expertos en la central del *P*, expertos y técnicos en las regiones de trabajo y población objetivo) y *actores externos* (financistas internacionales<sup>5</sup> y organizaciones sociales de apoyo como organizaciones no gubernamentales de desarrollo [ONGD], iglesias, municipios, etcétera)<sup>6</sup>.

4. Conceptualización elaborada utilizando principalmente los trabajos de Deutschmann, Elsner, Kervin, Gonzales, Nitsch y North que se presentan en la bibliografía. Sobre teoría de los juegos ver, por ejemplo, Aumann 1989 y Rapoport 1989. Por razones de espacio, prescindimos de presentar en este punto una diferenciación entre los conceptos de "institución" y de "organización", así como del tratamiento de la "institución" en las ciencias económicas y sociales.

5. Con este actor se hace referencia al financiamiento que prestara la AID hasta 1986, así como a las diversas contribuciones con *P* que hizo la cooperación técnica internacional hasta 1995 (CARE, FAO Holanda, PMA). Aunque el peso específico de esta contribución se ha reducido significativamente, no debe dejar de ser incluida en el esquema: se considera como un "actor externo".

6. La diferenciación entre actores "internos" y "externos" hace referencia exclusivamente a su posición con respecto a la ejecución propiamente dicha del proyecto, y no implica de ninguna manera una subvaloración de su importancia dentro de la interacción. A pesar de ello, dejamos constancia de que el procedimiento de estudio se concentró en los grupos de actores considerados fundamentales para entender el funcionamiento interno del proyecto: el personal en las regiones y la población objetivo.



b. Según las características de este tipo de proyectos, tiene lugar una interacción entre los actores participantes dado que éstos se encuentran en interdependencia estratégica para lograr sus objetivos.

c. Presumimos que normalmente se produce una situación de diferencia en el nivel de conocimientos de los participantes con respecto a lo que hacen o harán los otros (conocida como "asimetría de información"), lo que genera incertidumbre y dificulta significativamente el proceso de toma de decisiones sobre su forma de participación.

d. Existe la posibilidad de desarrollar determinados arreglos institucionales o normas de comportamiento entre los participantes (tácitos o negociados), de manera que puedan superarse las dificultades de información y los comportamientos distantes basados en la incertidumbre.

e. Si se produce lo anterior, puede esperarse que los participantes desarrollen un comportamiento cooperativo de largo plazo con respecto a las actividades del proyecto. En caso contrario reproducirán tendencialmente estructuras de comportamiento cortoplacista -y eventualmente oportunista-, lo que impedirá el logro sostenido de los objetivos sociales y ecológicos del proyecto.

Como consecuencia de este razonamiento de base, la orientación analítica central consiste en interrogarse sucesivamente sobre la generación de arreglos institucionales entre los actores protagonistas, cuyo comportamiento cooperativo se basará en la expectativa de obtener el máximo posible de beneficios personales y de que nadie pueda obtener ventajas a costa de los otros. En caso contrario, se trataría de establecer las limitaciones y condicionantes para una relación cooperativa entre grupos jerárquicamente diferenciados<sup>7</sup>. Una interacción de tipo cooperativo a largo plazo sería, por tanto, la única forma de garantizar una ade

7. Comparar con Stiglitz 1987 y Kervin 1992.

cuada participación de los actores, en la medida que proporciona seguridad (confianza) para la consecución de sus objetivos<sup>8</sup>.

Finalmente, es necesario especificar dos supuestos principales para la aplicación de un análisis de interacción al caso de *P*. Por un lado, los miembros de los grupos establecerán sus objetivos para la participación de acuerdo con un cálculo aproximado sobre los resultados y beneficios que podrán obtener de ella, diseñando estrategias para su mejor aprovechamiento. Por otro, el contenido de la actividad del proyecto -esto es, la difusión de técnicas para la conservación de recursos naturales en el agro andino- está mediado por el carácter mismo de estos conocimientos: la tecnología y las técnicas componentes no son socialmente neutrales sino, más bien, conocimientos generados a través de un proceso social. Sólo a través de este proceso se podrá identificar su necesidad y proceder a su uso sostenido hasta lograr una innovación tecnológica en medio de un proceso de cambio o evolución social<sup>9</sup>.

4. El procedimiento metodológico para la realización del estudio contiene un diseño de investigación basado en instrumentos cualitativos. Éstos fueron seleccionados considerando la especificidad del objetivo principal del estudio: la interacción entre los diferentes actores en y alrededor del proyecto de promoción y extensión. Estos instrumentos permiten la identificación de grandes tendencias de opinión, antes que la presentación de dis

8. En el esquema que se adjunta en el anexo 1 se ha procurado sintetizar la dinámica interna del proyecto desde el punto de vista del análisis de interacción recientemente expuesto. Contiene a los grupos de actores participantes, y se han desagregado y especificado características para dos grupos considerados como "internos" en la interacción: personal del proyecto en las regiones y población objetivo. Como se mencionó, este razonamiento servirá como guía durante la realización del estudio. Además de ello podrían elaborarse otros razonamientos, considerando ya sea el instrumental del postulado principal-agente o de la teoría de la acción colectiva, de lo cual se prescinde en este punto por razones de espacio.

9. Para ampliar el tratamiento del concepto de tecnología, en particular para el medio andino, consultar Blum 1990, 19920 y 19926, así como Gonzáles y Kervin 1987.

tribuciones de frecuencia cuantitativas sobre las actitudes de los protagonistas. Por ese motivo, en los puntos siguientes no se presentará ningún cuadro estadístico sino que se procurará hacer un resumen en el cual se estructuren aquellas grandes tendencias de pensamiento.

La recopilación de información se realizó entre octubre de 1994 y agosto de 1995, de la siguiente manera: a) estudio de la documentación del proyecto en la sede central y en 15 agencias seleccionadas y visitadas, levantando protocolos sobre diálogos informales durante todas estas visitas<sup>10</sup>; b) encuestas individuales semiestructuradas, tanto a expertos del proyecto en las 15 agencias visitadas como a personal directivo y expertos en la sede central; c) diálogos no estructurados con campesinos que participan y no participan en el *P*, funcionarios del Ministerio de Agricultura, ex funcionarios y ex expertos del *P*, funcionarios de organismos de cooperación técnica internacional que participan en el *P* y representantes de organizaciones sociales de apoyo en las regiones de trabajo del *P*, y, d) entrevistas grupales con comunidades o grupos de trabajo del *P* en dos zonas seleccionadas (Chincho, en Cusco, y Encañada, en Cajamarca)<sup>11</sup>.

Dado el volumen y dispersión de la información recopilada en la documentación trabajada en Lima y en las agencias, y de los testimonios recogidos a través de los diálogos no estructurados con diferentes actores vinculados de una u otra manera con el proyecto, se ha hecho un esfuerzo por sistematizar las opiniones principales para el análisis de interacción propuesto. Aunque este análisis puede conducir por caminos muy sugerentes, las siguientes reflexiones buscan concentrarse en: a) la dinámica interna de funcionamiento del proyecto desde el punto de vista de las "normas de comportamiento" generadas entre los actores participantes; y, b) la identificación de las tendencias de orientación de su actividad.

10. La documentación encontrada y revisada incluye planes de trabajo, informes periódicos, memorias anuales, evaluaciones internas y externas y manuales.

11. Ver viajes de investigación realizados en el anexo 2.

## RESULTADOS BÁSICOS DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Los datos empíricos recogidos durante la investigación de campo permitieron especificar los fundamentos teóricos para el estudio, resumidos más adelante. Esto hizo posible establecer los objetivos de los actores al momento de decidir su participación o contribución en el proyecto. En la medida que la sistematización de estos objetivos se convierte en un elemento central para el análisis de interacción propuesto, la información recogida con cada grupo de actores será resumida a través de aquéllos.

### PRONAMACHCS dentro del sector público agrario

1. En sus dos etapas iniciales (1981-1986 y 1987-1992) el proyecto cumplió un papel secundario dentro del sector público agrario. Este hecho permitió que se colocaran en un mismo plano los objetivos oficiales y los de los expertos que promueven su organización:

- Desarrollo y experimentación de técnicas para conservación de recursos naturales en la región andina.
- Transferencia de las técnicas probadas a la población objetivo.
- Fortalecimiento de la conciencia conservacionista en organismos públicos y privados.

2. En la tercera y actual etapa del P-aproximadamente desde 1993 en adelante-, los mencionados objetivos conservacionistas son incorporados dentro de los del gobierno central. Si bien el objetivo oficial de esta etapa consiste en el tratamiento integral de los recursos (agua, suelo y plantas) de las microcuencas altoandinas seleccionadas -y hasta se hace referencia a alcanzar el manejo sostenible de los recursos naturales en estas áreas-, es posible establecer las siguientes tareas realmente asignadas al P por la actual estructura del sector público agrario:

- Proyecto de inversión principal: poner a disposición de amplias regiones andinas deprimidas medios de producción, servicios productivos e infraestructura. A través de ello se debe lo

grar un aumento de la capacidad de producción, así como un desarrollo del mercado y de la rentabilidad locales.

- Participación de la población en la ejecución de los componentes del proyecto en forma de mano de obra no remunerada. A través de ello se debe desarrollar su conciencia como productores modernos.

- Promoción del uso de técnicas conservacionistas a través de apoyos materiales (alimentos, herramientas, insumos).

3. Considerando esas tareas y objetivos reales, pueden deducirse los objetivos de los funcionarios directivos tanto en el Ministerio de Agricultura como en el P<sup>12</sup>:

- Ampliación del presupuesto del proyecto, de fuentes internas y externas, como forma de fortalecer una posición política dentro del gobierno.

- Publicidad en el campo: desarrollo de una amplia política de clientelaje con la población objetivo.

#### Personal del proyecto

Como personal del proyecto se considera a los funcionarios, expertos y técnicos extensionistas. Aun cuando sus actitudes difieren según su origen y formación específicos, puede hacerse un resumen de sus objetivos considerando el tiempo de dedicación al proyecto (antiguos hasta 1992 y nuevos desde 1993).

En términos de marco general para la comprensión de los objetivos del personal, sus testimonios permitieron establecer que el desarrollo es entendido como un proceso lineal y único de crecimiento económico, de acumulación de conocimientos y de aumento de los bienes y servicios disponibles por la población, de manera que se logre un mayor dominio del hombre sobre la

12. Para procesar los testimonios de los funcionarios en el sector público se han utilizado elementos tanto de la llamada "teoría económica de la burocracia" ¡ver, por ejemplo, Niskanen 1979), como de los postulados de Elsenhans (1988, 1989) sobre las llamadas "sociedades burocráticas en desarrollo" (bürokratische Entwicklungsgesellschaften) y de Nitsch (1986) sobre la llamada "burocracia del desarrollo" (Entwicklungsbürokratie).

naturaleza con el fin de satisfacer sus necesidades<sup>13</sup>. Esta forma de entender el desarrollo coincide con la preocupación por cumplir metas cuantitativas en el trabajo del proyecto: cuanto más se avance cuantitativamente, más cerca se estará del tipo de desarrollo deseado. En muy pocos casos se hallaron especificaciones suficientemente claras con respecto a esta conceptualización del desarrollo que pusieran énfasis en la parte humana -no material- del desarrollo, así como en la necesidad de fortalecer las capacidades o la conciencia de la población rural para que ésta pueda tomar decisiones sobre cómo enfrentar sus problemas.

Pasando a revisar la definición de objetivos según el tiempo de dedicación al proyecto, se pudo establecer lo siguiente:

a. Para los más antiguos se identificó lo que ellos mismos definieron como "mística" por el trabajo conservacionista en zonas deprimidas altoandinas; esto es, una especial preocupación por difundir entre una población recurrentemente marginada formas de uso de los recursos productivos que les permitan mejorar su existencia.

b. Para los más nuevos queda claro que están realizando tareas diseñadas por la dirección del proyecto y, aun cuando tengan alguna opinión o motivación especial al respecto, lo prioritario es cumplir con las metas que establecen estas tareas de modo que puedan conservar sus cargos.

Esta diferenciación tipológica no debe tomarse en términos absolutos, sino como una guía para intentar entender sus opciones al momento de ejecutar el proyecto. De cualquier manera es posible afirmar que la mayoría de los trabajadores del proyecto entienden la conservación de recursos sólo como un medio para la obtención de determinados beneficios personales y no como un fin en sí mismo. En consecuencia, su función se reduce a ser

13. Waniorek (1993: 11-19 y 307-311) se refiere a la "racionalidad por objetivos" o utilitario instrumental que subyace a este tipo de concepción del proceso de desarrollo.

vir de intermediarios de bienes y servicios productivos para la población, de manera que se logren las metas cuantitativas establecidas y, a su vez, puedan conservar sus puestos. El personal más antiguo pondrá un poco más de preocupación en las modalidades de esta intermediación, pero la gran mayoría del personal actual se limita a cumplir con las directivas recibidas.

#### Población objetivo

La población objetivo está compuesta, para el caso del *P*, por los grupos de trabajo especialmente organizados por el proyecto en unos lugares y por las comunidades campesinas existentes en otros, ambos definidos en los proyectos de desarrollo como organizaciones de autoayuda. El *P* ha organizado, además, comités y asociaciones de un nivel superior. Sin embargo, la unidad de producción familiar campesina permanece como el grupo básico al momento de hacer el análisis, pues es la que organiza el proceso productivo y a este nivel se toman las decisiones finales sobre participación en el proyecto.

Al igual que con el personal, se hizo un esfuerzo por reflexionar sobre un marco general para la comprensión de los objetivos de la población beneficiaria. Se observó así una comprensión del desarrollo con un fuerte componente valorativo que nos remite a sus hábitos y costumbres en un espacio social y natural determinado y, fundamentalmente, a una percepción diferente del tiempo dentro del cual se produce su evolución. Hay que considerar que esta concepción, para el caso de los Andes, tiene lugar en un medio de gran heterogeneidad social, económica y natural y, por tanto, está impregnada de una aversión relativa a los riesgos que puedan afectar sus precarias economías. De esta manera, no es posible hablar de una comprensión temporal lineal del desarrollo sino más bien de una concepción circular de su existencia: dadas determinadas condiciones, los ciclos productivos se repiten periódicamente en el mismo volumen y con las mismas características. Por tanto, ellos procuran aprovechar al

máximo la asignación de los recursos disponibles con el objetivo de asegurar las condiciones básicas para la reproducción<sup>14</sup>.

Los testimonios recogidos indican que los objetivos que se plantean al participar en el proyecto se pueden clasificar en dos categorías. Por un lado, la utilidad de las tecnologías conservacionistas para reducir los riesgos de su actividad agropecuaria y para asegurar la reproducción de sus economías diversificadas; en consecuencia, al asumir el uso de esas técnicas no estarían pensando únicamente en un clásico crecimiento, sino más bien en asegurar la producción. Por otro lado, la obtención de beneficios materiales para mejorar la satisfacción de su canasta de requerimientos, incentivos traídos por el proyecto como representante del Estado (gobierno, presidente, etcétera) en el campo. Se ha observado que la población ve ambos objetivos como complementarios, aun cuando haya grupos que ponen mayor énfasis en uno u otro. A fin de cuentas, lo central es la búsqueda de la mayor seguridad posible para la reproducción de sus economías familiares bajo el mejor aprovechamiento de los recursos a su alcance, sobre todo bajo una óptima distribución de la mano de obra a lo largo del calendario de trabajo, pero pensando también en un adecuado aprovechamiento de las ventajas que el proyecto pueda proporcionarles dentro de esta lógica.

Es importante mencionar, además, que la población objetivo es consciente de la importancia de luchar contra la pérdida de recursos naturales como única forma de mantener una capacidad productiva mínima. Simultáneamente, sin embargo, se reconocen incapaces de enfrentar los riesgos ecológicos sin apoyo externo. Ante la presencia de proyectos como el *P*, la población presume que éste es el medio adecuado para lograrlo, de manera que les resulta difícil separar medidas de conservación de ventajas materiales de corto plazo (incentivos).

14. Waniorek (1993: 11-19 y 311.320) prefiere hablar de una "racionalidad de valor" para explicar esta concepción de la población rural.



El Estado aparece así como el "gran benefactor" en la cúspide de la jerarquía social, que estaría obligado a proporcionar el apoyo necesario para superar limitaciones naturales o de mercado. Entre tanto, la población asume un papel de receptor, sin lograr identificar con claridad suficiente cómo puede incorporarse en aquel proceso con capacidad de decisión y acción.

Las organizaciones de la cooperación técnica internacional

1. Para el caso de AID, en la primera etapa del proyecto fue posible identificar los siguientes objetivos:

- Establecer un sistema sólido dentro de la administración pública del sector agrario con fines de promoción de la conservación de recursos.
- Desarrollar técnicas de conservación de recursos para zonas de montaña que contribuyan al aumento de la producción y al mejoramiento del nivel de vida de la población local.

2. Para el caso de las organizaciones internacionales que cooperan con el P, hacia 1995 es más difícil establecer objetivos comunes. A pesar de ello, se puede hacer el siguiente resumen:

- Lograr la sostenibilidad nacional de los organismos públicos encargados de las tareas de conservación de recursos.
- Desarrollar y transferir experiencias en promoción y extensión rural.
- Promocionar la producción en zonas deprimidas y mejorar el abastecimiento alimentario.

La institucionalización aparece nuevamente en primer lugar y se convierte, así, en una preocupación central de este tipo de organizaciones: lograr establecer estructuras político-administrativas internas que garanticen un uso adecuado de los fondos y una mejor difusión de los contenidos. Esta institucionalización respondería a la necesidad de asegurar la obtención de resultados que pueden

den ser formulados cuantitativamente, los que cumplen un papel central en los informes oficiales para sus instancias superiores.

#### Las organizaciones sociales de apoyo

1. Como organizaciones sociales de apoyo se considera, en primer término, a los diferentes organismos ejecutantes de proyectos de desarrollo en las regiones de trabajo del *P*. Dada su mayor heterogeneidad, inicialmente se hará un resumen de los objetivos de las ONGD:

- Obtener experiencia técnica y conocimientos en conservación de suelos y en reforestación.
- Financiar sus componentes de trabajo en aquellas áreas.
- Coordinar regionalmente sus actividades y estrategias de trabajo.

Para lograr estos objetivos, por regla general las ONGD desarrollan relaciones con organismos públicos en sus regiones buscando una división local del trabajo: los organismos públicos deben limitarse a la promoción, en tanto que las ONGD u otras organizaciones de la sociedad civil deben tomar a su cargo la ejecución propiamente dicha de los componentes.

2. En algunas zonas de trabajo del *P* se observó que los gobiernos locales desempeñaban tareas de ejecución de proyectos de desarrollo, lo que les permitía tener un contacto más cercano con el *P*. A pesar de no haberse estudiado suficientemente, es posible establecer que estos gobiernos ven en el *P* a un organismo público de carácter central, con acceso a amplias fuentes de financiamiento que podrían ponerse a disposición de sus regiones para la ejecución de obras. La relación entre los gobiernos locales y el *P* termina así reduciéndose a la ejecución de estas obras sin ocuparse de la difusión de técnicas para la conservación de recursos.

## ANÁLISIS: APLICACIÓN DEL ESQUEMA DE INTERACCIÓN

### Constelación de intereses e interdependencia

1. La interrelación entre el contenido de los intereses identificados para cada grupo de actores permite arribar a las características específicas de la interdependencia generada. De esta manera se pueden, a su vez, deducir las normas de comportamiento que se establecen en la práctica para el funcionamiento del proyecto. En este punto es necesario recordar los dos supuestos mencionados al tratar los fundamentos teóricos: los miembros de los grupos de participantes parten de procesar racionalmente sus objetivos, y la transferencia tecnológica no es un hecho automático sino resultado de la misma interacción. En consecuencia, será el tipo de interacción (diferencias y tolerancias; cooperación) entre los actores dentro y alrededor del proyecto lo que definirá el rumbo que seguirá este proceso de innovación y evolución, incentivándolo, limitándolo y hasta bloqueándolo.

2. Los recientemente presentados intereses principales de los actores llevan a una conclusión inicial con respecto al primer supuesto mencionado: éstos no establecen un vínculo por razones éticas (altruismo, conservacionismo, etcétera), sino como un medio para lograr los intereses que los llevaron a participar en el *P*.

Se observó, a su vez, que los actores no están en la capacidad de llevar a cabo sus intereses aisladamente, sino que requieren de la participación de los otros para poder conseguirlos, lo que genera un tipo de interdependencia estratégica. De esta forma, los actores reflexionarán sobre su accionar en función de lo que hagan los otros, buscando siempre reducir incertidumbres o riesgos y asegurar ganancias o, por lo menos, no salir perdiendo en la relación.

3. En medio de esta situación de interdependencia, los actores interactúan en la búsqueda de acuerdos -explícitos o implícitos- que les permitan contar con suficiente información al momento de decidir su participación en las actividades del proyecto. Se estableció que una condición importante para esta interac

ción es que se produzca un tipo de comunicación que implique una tolerancia mínima entre actores heterogéneos. Cuando, por ejemplo, no es posible superar los juicios de valor negativos presentados al principio de la relación, resulta muy difícil iniciar un contacto básico entre los actores.

A pesar de la diversidad en el tipo de relaciones establecidas - determinadas por el nivel organizativo y/o la zona de trabajo-, se comprobó que este proceso de generación de normas dentro del *P* está mediado por la característica central del proyecto a partir de 1993: la realización masiva de obras de infraestructura en el corto plazo o "activismo cortoplacista". Así tiende a generarse un tipo de norma básica que garantice dicha forma de funcionamiento del proyecto. Se trata de una norma no formalizada, bastante simple y hasta elemental, que puede resumirse en el compromiso mutuo de cumplir con las obligaciones que se contraen al ingresar al proyecto, por lo general en forma explícita. También se observan casos en los que, dada su aparente obviedad, son manejadas de manera implícita. Las obligaciones básicas recíprocas identificadas para los grupos de actores "internos" en el caso del *P* son las siguientes:

- Funcionarios en la administración pública del sector agrario:
  - Manejo de fondos y obtención de resultados en forma masiva.
  - Apoyo político para la obtención de nuevos fondos públicos para el proyecto.
- Personal del proyecto:
  - Recolección de estadísticas sobre gastos y realización de metas, así como presentación regular de informes.
  - Distribución de incentivos materiales oportuna y puntualmente.
  - Presencia en el campo para la asesoría técnica, más aún si las fechas son acordadas.

·Población objetivo:

- Asistencia a las jornadas de trabajo y alcance de las metas para las prácticas asignadas en los plazos acordados.
- Utilización y difusión de las prácticas conservacionistas en otras poblaciones vecinas.

Para el caso de las organizaciones externas al proyecto -ya sean internacionales o nacionales-, se encontraron a su vez diferentes formas de acoplamiento a la norma mencionada, esto es, a la dinámica cortoplacista del proyecto. Las organizaciones de cooperación técnica internacional pueden tender al activismo o poner mayor énfasis en las modalidades de ejecución; en cualquier caso, requieren imprescindiblemente de resultados factuales para justificar su funcionamiento, con lo cual terminan coincidiendo con los objetivos del gobierno central. Las organizaciones locales de apoyo, fundamentalmente ONGD, manifiestan mayor preocupación por objetivos altruistas, a pesar de lo cual no escapan a la lógica del activismo: sin resultados cuantificables no es posible obtener financiamiento de fuentes internas o externas.

4. El tipo específico de compromiso al que se llega puede variar en cada zona de trabajo con respecto a lo descrito en el acápite anterior. Lo importante es que para los actores participantes aparentemente se ha desarrollado suficiente claridad sobre la necesidad de generar algún tipo de norma mínima que asegure el logro de sus objetivos fundamentales al participar en el proyecto, buscando a su vez evitar que algún miembro de los otros grupos obtenga un beneficio considerado no equivalente o que haya sido logrado a su costa (eliminación de incertidumbres).

5. Lo anteriormente descrito permite afirmar que los actores vinculados con el proyecto han especificado sus objetivos de acuerdo con el del financista principal: el actual gobierno central. En consecuencia, con su participación en el proyecto no buscan aprovechar al máximo los beneficios sino obtener beneficios mínimos en el corto plazo que, a pesar de ser tales, justifiquen la participación.

Esto último se hace posible a través de la renovación sucesiva de normas básicas para el corto plazo como la mencionada,

que aseguren el cumplimiento de obligaciones inmediatas<sup>15</sup>. Sin embargo, no fue posible encontrar dentro del funcionamiento del proyecto una normatividad hacia el largo plazo que asegure la realización de actividades que vayan más allá del activismo coyuntural, ni observar mecanismos socialmente aceptados de sanción para el caso del incumplimiento de obligaciones. Debido a ello, puede ser que los actores cumplan con sus obligaciones según un mínimo indispensable y, de ser posible, busquen obtener beneficios adicionales a través de comportamientos oportunistas. De esta manera, si no es posible obtener algún beneficio adicional, tiene lugar un juego que puede denominarse "Juego de redistribución calculada": a través de las formas de comportamiento cortoplacistas se asegura una distribución mínima de las ventajas posibles, de suerte que su participación siempre estará justificada en el corto plazo. Al final no tiene lugar un proceso de constitución de confianza, sino que se debe renovar algún tipo de norma permanentemente de forma que se garantice que el proyecto siga funcionando bajo las mismas características cortoplacistas, todo lo cual se ve agravado por su condicionamiento político: su utilidad para el gobierno central y la consecuente disponibilidad para seguir financiándolo<sup>16</sup>.

Explicaciones de conjunto<sup>17</sup>

1. Es posible deducir una serie de conclusiones analíticas de la forma de funcionamiento del proyecto. En primer lugar, es ne

15. Este planteamiento involucra una inevitable generalización, dado que sería igualmente posible trabajar con "normas" según binomios de actores participantes siguiendo las obligaciones recíprocas mencionadas.

16. Un buen ejemplo de la situación descrita sería la forma de funcionamiento de los préstamos de insumos a través del llamado fondo rotatorio, que se otorgan dentro del componente "apoyo a la producción": se constituyen en un mecanismo de redistribución entre el proyecto (fondos nacionales e internacionales) y la población objetivo, con lo cual ningún actor se preocupa por el funcionamiento a largo plazo del ente financiero sino exclusivamente por la distribución/obtención de los fondos en cada campaña agrícola.

17. En su elaboración se ha trabajado considerando elementos de los trabajos de Blum, Figueroa, Gonzales y Kervin, Nitsch, Streiffeler y Tendler, citados en la bibliografía.

cesario precisar su carácter como principal proyecto de inversión dentro del sector público agrario. Se constituye así en un organismo central para la ejecución masiva de obras en todo el país, aunque formalmente fuera creado para la conservación y el manejo de recursos naturales en la sierra. Su amplia estructura organizativa le permite tener capacidad para ejecutar toda una gama de medidas, conseguir la aceptación de las poblaciones locales y desarrollar una imagen de ejecutor eficaz frente a organismos internacionales. Por lo demás, la aparente contradicción que surgiría a partir de la política liberal en el gobierno actual se ve contrapesada por un argumento de sus funcionarios promotores: implica, en efecto, un subsidio, pero para regiones deprimidas y con el fin específico de desarrollar la capacidad productiva y la competitividad de los productores locales. De esta forma, los funcionarios

del sector público agrario esperan promover mercados rurales en funcionamiento a través del trabajo del *P*.

2. Lo que no se encuentra presente sino en forma tangencial dentro del proyecto es su carácter de medida de promoción y extensión rural. Dentro del trabajo del *P*, los componentes referidos a estas actividades son reducidos y, en muchos casos, inexistentes<sup>18</sup>. Algunas organizaciones nacionales e internacionales se han esforzado y se esfuerzan por transferir al personal del *P* experiencias de este tipo, pero hasta el momento han obtenido magros resultados. Si se trata de una medida concebida en y para el corto plazo, el paciente trabajo de convencimiento y participación de la población se encuentra rezagado y, en consecuencia, no sería necesario establecer normas para el largo plazo. Por tanto, el proyecto se concentrará en la realización masiva de obras sin preocuparse por el diagnóstico previo ni por la evaluación de

18. Aunque en su metodología de trabajo se mencionen formalmente elementos participativos, en la práctica su forma de actuar se puede resumir en la distribución de incentivos materiales a cambio de tiempo de trabajo para la ejecución de obras. (Ver, por ejemplo, un postulado de extensión participativa en Albrecht, Bergmann y otros 1987.

sus efectos. Además de ello se comprobó que, dada la dimensión de las necesidades locales, cualquier proyecto y presupuesto serán insuficientes para satisfacerlas, en especial cuando no se incorpora a la población en un proceso de realización a largo plazo. Por ese motivo resulta posible hablar de una "modernización parcial": la ejecución de obras genera cambios parciales, pero la situación estructural de las regiones permanece inalterable<sup>19</sup>.

3. También se comprobó que esta forma de funcionamiento del proyecto tiene una consecuencia adicional en las regiones de trabajo. Al tratarse de un proyecto concebido y ejecutado centralmente, no es posible fortalecer las formas locales de organización ni los gobiernos locales, cosa que contradice el discurso oficial. Toda forma de diagnóstico o estudio previo y de participación local en la toma de decisiones se ve neutralizada por una supuesta necesidad nacional que estaría representada por los funcionarios del nivel central. Los actores relacionados con el proyecto en los ámbitos local y regional desarrollan así estrategias para obtener ventajas de corto plazo, de modo que no resulta posible plantearse una forma de utilización de los recursos financieros disponibles en función de objetivos de mediano y largo plazo. A fin de cuentas, siempre es más fácil hacer uso de la propuesta del gobierno central que generar complicados mecanismos para la cooperación al largo plazo y para el fortalecimiento de una autonomía de ejecución local.

#### CONCLUSIONES: LIMITACIONES y CONDICIONES PARA LA COOPERACION

1. Las características de la forma de funcionamiento del proyecto estudiado presentadas sucintamente también permiten establecer que, en tanto el *P* sea utilizado como instrumento para

19. Ver, en Nitsch 1985, un uso genérico de este concepto aplicado al funcionamiento de la administración pública encargada de medidas de desarrollo.



la ejecución de una política de corto plazo por el gobierno central, no se podrán poner en práctica formas de promoción y de extensión realmente participativas ni, menos aún, contribuir a la conservación y manejo de los recursos naturales.

La principal limitación se presenta en la medida que los funcionarios del nivel central tienden a desarrollar relaciones de tipo patrón-cliente con todos sus interlocutores en el proyecto o alrededor de él. De esta forma se establece un tipo de interacción que, en lugar de fortalecer las capacidades del personal de base y de la población objetivo, lo que consigue es establecer estructuras de interacción en las que todos se den por satisfechos con pequeños beneficios de corto plazo, en tanto las burocracias centrales aumentan significativamente su porción de poder dentro del aparato público.

Los financistas extranjeros terminarán de una u otra manera contribuyendo a esta dinámica, mientras se compruebe su eficacia para la obtención masiva de resultados cuantificables. La compleja discusión sobre la adecuación de las estrategias de extensión y la conservación de recursos naturales queda limitada a un círculo de expertos nacionales y extranjeros, sin tener efecto real en la toma de decisiones sobre la transferencia y la forma de utilización de los recursos financieros.

Por lo demás, en la medida que tanto organizaciones como gobiernos locales y regionales ingresan a la lógica activista planteada desde el nivel central, será muy difícil esperar el fortalecimiento de las capacidades locales para el diagnóstico certero y la ejecución eficaz de este o cualquier tipo de estrategia de desarrollo. Todo ello tiene lugar independientemente del discurso oficial referido a la participación de la mano de obra local en la realización de las obras, ya que el interés de los funcionarios estatales no reside en la transmisión de conocimientos y el desarrollo de capacidades locales, sino más bien en la mencionada "modernización parcial" del medio local.

2. La conclusión fundamental de todas estas comprobaciones consiste en la urgente necesidad de cambios en las estructuras socio políticas responsables de la política estatal de desarrollo,

buscando la compatibilidad entre los objetivos del gobierno y la comprensión del desarrollo por la población. Aun cuando este planteamiento excede claramente las limitaciones del presente estudio, es imprescindible iniciar la enumeración de condicionantes colocando esta idea por delante, pues ello implica adoptar una conceptualización alternativa del proceso de desarrollo: no se trata de llevar a cabo modelos preestructurados centralmente, sino de fortalecer las capacidades de la población con miras a permitir una participación real en la toma de decisiones (diseño y forma de ejecución)<sup>20</sup>.

3. Suponiendo que se dieran las condiciones macropolíticas para un diseño participativo de la política de desarrollo, se estaría aún en un nivel demasiado genérico y habría que preguntarse por las condiciones específicas que permitirían la generación de las aquí llamadas normas para el largo plazo entre los actores de la relación de interdependencia en las medidas de desarrollo. Esto significa que, además de una adecuada política macro, se deben considerar los intereses específicos de los actores y la forma como buscan realizados conjuntamente a través de su interacción, en especial los representantes de las fuentes de financiamiento y la población objetivo. Se está así nuevamente frente a un escenario de coordinación de intereses, no ante una serie de comportamientos altruistas.

Para el caso del *P*, habrá que cuestionar específicamente las condiciones que permitan diseñar un auténtico proyecto de promoción y extensión en el campo de la conservación y el manejo de recursos naturales hacia el largo plazo. En otras palabras, cómo realizar una evaluación adecuada y diseñar una estrategia compatible. En tanto ello no suceda será muy difícil, si no imposible, que los actores participantes diseñen a su vez estrategias de contenido cooperativo a largo plazo, esto es, normas de compo

20. El fundamento para este planteamiento se ha tomado de Sen (ver, por ejemplo, 1983, 1985 Y 1988): desarrollo como fortalecimiento de las "capacidades" y los "derechos" de los ciudadanos.

tamiento estables y redes de interacción sostenibles para la utilización de los conocimientos conservacionistas.

Los resultados del estudio permitieron establecer que los actores se encontrarían dispuestos a comportarse de acuerdo con normas de largo plazo, siempre que éstas impliquen real certeza de la eliminación de incertidumbres y que aseguren, por tanto, un beneficio adecuado a su participación. Estar dispuestos a esforzarse por arribar a acuerdos en forma de normas, ya sean implícitas o explícitas, significa desarrollar un nivel básico de coordinación entre sí. Sin embargo, no es posible llegar a esta coordinación en forma automática sino bajo el cumplimiento de algunos requisitos. Para el caso del *P* son válidos los siguientes<sup>21</sup>:

a. Es necesario que exista una buena comunicación: primero, entre todos los niveles del personal, lo que implica una dinámica de trabajo horizontal; segundo, entre el personal y la población objetivo, para lo cual lo mejor es trabajar en zonas no tan amplias. Se trata de facilitar la transferencia de información entre todos los actores, de manera que sea posible una concertación de intereses y se eviten las desconfianzas (incluido el acercamiento entre las diferentes concepciones de tiempo y desarrollo). Sólo después de lograr esto debería tener lugar la planificación y diseño de las actividades del proyecto.

b. Los actores deben desarrollar actitudes de tolerancia, lo que no significa dejar de lado sus diferencias jerárquicas. La tolerancia en el *P* consiste en aceptar una relación de trabajo horizontal, que será menos frecuente cuanto menor sea la capacitación en extensión del personal a todo nivel y cuanto menos se considere la concepción de desarrollo de la población objetivo.

c. Aceptación del intercambio de beneficios que se produciría bajo normas comunes de comportamiento y que tendría lugar durante la ejecución del proyecto. Éste es el fundamento para poder realizar un trabajo o acción colectiva, aunque se tengan

21 . Estos requisitos han sido elaborados haciendo uso de los planteamientos del postulado de la "acción colectiva". Consultar, al respecto, Nabli y Nugent 1989a y 1989b, Y Kervin 1992; ver, también, Hardin 1982 y Olson 1965 y 1987.

objetivos individuales diversos. Para ello nuevamente es importante un buen flujo de información, de manera que todos tengan un conocimiento adecuado de lo que obtengan los otros.

d. Repetición continua del comportamiento cooperativo, de forma que se generen bases para una confianza mutua a largo plazo como única garantía para la cooperación. De esta manera los actores aceptarán que, en efecto, la acción colectiva será la única variante de comportamiento que garantice las mayores ventajas para todos simultáneamente.

4. Como comentario final, es necesario agregar que sólo en la medida que exista un medio macropolítico adecuado será posible generar relaciones cooperativas entre los actores participantes en proyectos como el *P*, *Y* que a su vez sólo este tipo de interacción permitirá un funcionamiento mutuamente beneficioso de estas actividades hacia el largo plazo de modo que se obtenga la sostenibilidad, aunque siempre vista desde la coordinación de intereses de los actores.

Finalmente, resulta imprescindible subrayar el necesario carácter de largo plazo que debería tener este tipo de proyectos: sólo en esos términos será posible el acercamiento de las diferentes conceptualizaciones de cambio y de desarrollo. En el caso del *P*, se trata específicamente de procedimientos para el manejo sostenible de los recursos naturales que no serían transferidos, sino reprocesados durante la interacción del proyecto. Dicha sostenibilidad implicará, en consecuencia, el fortalecimiento de las capacidades de las organizaciones locales para administrar sus propios recursos y para negociar con otras instancias públicas o privadas su trabajo en común.

**BIBLIOGRAFÍA**

- ALBRECHT, Hartmut; Herbert BERGMANN y otros  
1987 *Landwirtschaftliche Beratung, vol. 1: Grundlagen und Methoden*. Eschborn: BMZ/GTZ.
- ALFARO, Julio  
1986 "Conservación de suelos y desarrollo rural en los Andes peruanos", en Javier Portocarrero, editor: *Andeneria, conservación de suelos y desarrollo rural en los Andes peruanos*. Lima: Fundación F. Ebert.
- ALFARO, Julio y Alberto CÁRDENAS  
1988 *Manejo de cuencas: Hacia una nueva estrategia de desarrollo rural en el Perú*. Lima: Fundación F. Ebert.
- ALFARO, Julio y Gonzalo PAJARES  
1995 Evaluación externa del PRONAMACHCS, periodo 1988-1994. Lima: MA/PRONAMACHCS (inédito).
- AUMANN, Robert  
1989 "Game Theory", en J. Eatwell, M. Migate y P. Newman, editores: *Game Theory*. London and Basingstoke: The Macmillan Press.
- BLUM, Volkmar  
1989 *Zur Organisation kleinbiiuerlichen Wirtschaftens. Entwicklungs-tendenzen, Erklirungsansittze und Fallstudien aus den ostlichen Anden Südperus*. Saarbrücken/Fort Lauderdale: Verlag Breitenbach Publishers. (Versión en español: *Campesinos y teóricos agrarios: Pequeña agricultura en los Andes del sur del Perú*. Lima: IEP 1995.)  
1990 "Spaten, Traktor, Keyboard. Bauern und Technologie in der Anden", en *Peripherie*, N° 38. Berlín.  
1992a *Entwicklung ohne Theorie? Zur Modernisierung biiuerlichen Wirtschaftens in den Anden*. Berlín: LAI-FU.  
1992b "Crisis social y modernización campesina en el sur andino del Perú", en Degregori, Escobal y Marticorena, editores: *Perú: El problema agrario en debate/SEPIA IV*. Lima: SEPIA/UNAP.
- DEUTSCHMANN, Christoph  
1998 *Was erklirt die Transaktionskostenanalyse? Einige soziologische Bemerkungen zur Unterscheidung von Institutionen und Organisationen*. Berlín: WZB.

## EISENSTADT, Shmuel

- 1968 "Social Institutions", en *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 14.

## ELSENHANS, Hartmut

- 1988 "Zwischen Geberinteressen und Staatsklassen. Chancen reformorientierter Ansätze in der entwicklungspolitischen Beratung", en *Vierteljahresberichte* N° 113.
- 1989 "Zur Theorie und Praxis bürokratischer Entwicklungsgesellschaften", en Heiko Kömer, editor: *Zur Analyse von Institutionen im Entwicklungsprozess und in der Internationalen Zusammenarbeit*. Berlín: Duncker & Humblot.

## ELSNER, Wo

- 1986a "Das klassische Modell der Institutionenemergenz. Seine Bedeutung für die moderne Institutionenökonomie", en *Diskussionspapier der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Universität Bielefeld* N° 157.
- 1986b *Ökonomische Institutionenanalyse. Paradigmatische Entwicklung der ökonomischen Theorie und der Sinn eines Rückgriffes auf die ökonomische Klassik am Beispiel der Institutionenanalyse ("Property rights")*. Berlín: Duncker & Humblot.
- 1987 "Institutionen und ökonomische Institutionentheorie", en *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, H. 1.

## FIGUEROA, Adolfo

- 1986 *Productividad y educación en la agricultura campesina de América Latina*. Río de Janeiro: Programa ECIEL.
- 1988 *Transformaciones en la agricultura de América Latina: Capitalismo con campesinado*. Lima: CISEPA-PUCP.
- 1993 *Educación, mercados y tecnología en la pequeña agricultura de América Latina*. Santiago: FAO/CEPAL.

## GONZALES DE OLARTE, Efraín

- 1983 *Estilos de desarrollo y políticas agrarias en el Perú*. Santiago: CEPAL/FAO.
- 1993a *Privatización y nuevo rol económico del Estado en el Perú. Hacia una cooperación entre Estado y mercado*. Lima: IEP.
- 1993b *Restricciones institucionales a las políticas económicas en el Perú*. Lima: IEP.
- 1994 *En las fronteras del mercado. Economía política del campesinado en el Perú*. Lima: IEP.

- GONZALES DE OLARTE, Efraín y Bruno KERVIN  
1987 "La lenta modernización. Cambio técnico en comunidades campesinas", en *La lenta modernización de la economía campesina. Diversidad, cambio técnico y crédito en la agricultura andina*. Lima: IEP.
- GONZALES DE OLARTE, Efraín y Liliana SAMANE  
1991 *El péndulo peruano. Políticas económicas, gobernabilidad y subdesarrollo, 1963-1990*. Lima: IEP.
- HARDIN, Russel  
1982 "Collective Action". Washington, D.C.: Resources for the future.
- HEREDIA, José Alfonso  
1997 *Das Dilemma der Peruanischen Agrarentwicklung. Eine sozio-ökonomische Interaktionsanalyse des staatlichen Forderungs- und Beratungsprojekts PRONAMACHCS in der Andenregion Perus*. Berlín: Verlag Dr. Köster.
- KERVIN, Bruno  
1986 "Investigación en economía campesina y desarrollo", en *Ruralter* N° 1, primer semestre. Lima: CICDA.  
1988 *La economía campesina en el Perú. Teorías y políticas*. Cusco: CERA Bartolomé de Las Casas.  
1992 "Teoría económica y medio ambiente", en *Ruralter* N° 10, segundo semestre. Lima: CICDA.
- KERVIN, Bruno y Equipo del CEDEP-Ayllu  
1989 "Campesinos y acción colectiva: La organización del espacio en las comunidades de la sierra sur del Perú", en *Revista Andina*, año 7, N° 1. Cusco: CERA Las Casas.
- NABLI, Mustapha y Jeffrey NUGENT  
1989a "The New Institutional Economics and its Applicability to Development", en *World Development*, vol. 17, N° 9.  
1989b "The New Institutional Economics and Economic Development. An Introduction", en M. Nabli y J. Nugent, editores: *The New Institutional Economics and Development*. Amsterdam: Elsevier Science Publishing Co. Inc.
- NISKANEN, William  
1979 "Ein ökonomisches Modell der Bürokratie", en Werner Pommerhne y Bruno Frey, editores: *Ökonomische Theorie der Politik*. Berlín/Heidelberg/New York: Springer-Verlag.

## NITSCH, Manfred

- 1982 *Campesinos entre autoayuda y programas internacionales de desarrollo rural integrado: Experiencias de Colombia*. Berlín.
- 1983 "La evaluación social de proyectos y programas como análisis del impacto en la estructura y dinámica social", en ALIDE/ DSE: Seminario- Taller Evaluación de los efectos sociales de los proyectos de inversión. Lima.
- 1984 *Politisch-administrative Bedingungen von ländlicher Unterentwicklung und Entwicklung*. Berlín: LAI-FU. (También en DSE/ZEL, editores: *Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Probleme der landwirtschaftlich/ländlichen Entwicklung in den Tropen und Subtropen*. Feldafing.
- 1986 "Todliche Hilfe? Zur Modifikation der Außenwirtschafts- und Entwicklungstheorie durch die Einbeziehung des Verhaltens von Entwicklungs-bürokratien", en Thomas Schmid-Schonbe in y otros, editores: *jabrbuch 4: Ökonomie und Gesellschaft. Entwicklungsländern und Weltmarkt*. Frankfurt/New York: Campus.
- 1989 "Van Nutzen des institutionalistischen Ansatzes für die Entwicklungsökonomie", en Heiko Korner, editor: *Zur Analyse von Institutionen im Entwicklungsprozess und in der internationalen Zusammenarbeit*. Berlín: Duncker & Humblot.
- 1991 "Sinn und Unsinn von Rotationsfonds in der Kleingewerbe- und Kleinbauernförderung. Ein Beispiel für angewandte Institutionen-Ökonomik", en *journal für Entwicklungspolitik*, vol. 7, H. 1 (Wien).
- 1992 "Kleinbauern in Amazonien: Das Erfolgsrezept von Uraim", en *Lateinamerika. Analysen-Daten-Dokumentation*, 9, 19. Hamburgo.

## NORTH, Douglas

- 1986 "The New Institutional Economics", en *Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft (ZgS)* o *journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, vol. 142.
- 1989a "Institutional Change and Economic History", en *ZgS* o *JITE*, vol. 145.
- 1989b "Institutions and Economic Growth: an Historical Introduction", en *WorldDevelopment*, vol. 17, N° 9.



OLSON, Mancur

1965 *The Logic of Collective Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

1987 "Collective Action", en *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*. Londres: The Macmillan Press, vol. 1.

RAPOPORT, Anatol

1988 "Prisoner's Dilemma", en J. Eatwell, M. Migate y P. Newman, editores: *Game Theory*. London and Basingstoke: The Macmillan Press.

SAMUELS Warren

1987 "Institutional Economics", en *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*. Londres: The Macmillan Press, vol. 2.

SCHMID, Günther

1988 *Die Neue Institutionelle Okonomie*. Berlín: WZB.

SCHOTTER, Andrew

1981 *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.

SEN, Amartya

1983 "Los bienes y la gente", en *Comercio Exterior*, vol. 33, N° 12. México.

1985 "¿Cuál es el camino del desarrollo?", en *Comercio Exterior*, vol.35, N° 10. México.

1988 "The Concept of Development", en H. Chenery y T.N. Srinivasan, editores: *Handbook of Development Economics*. Amsterdam: Elsevier Science Publishers B.V., vol. I.

STIGLITZ, Joseph

1987 "Principal and Agent", en *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*. Londres: The Macmillan Press, vol. 3.

STREIFFELER, Friedhelm

1993 *Endogene Entwicklungsvorstellungen in Zaire*. Saarbrücken/Fort Lauderdale: Verlag Breitenbach Publishers.

TENDLER, Judith

1975 *Inside Foreign aid*. Baltimore/Londres: The Johns Hopkins University Press.

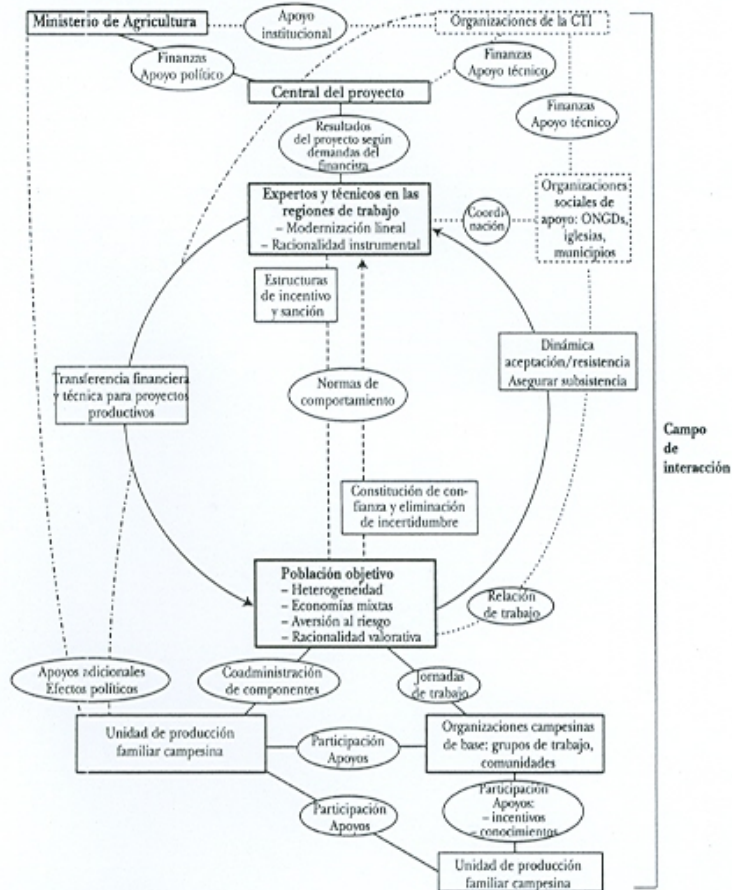
1982 *Rural Projects through Urban Eyes. An Interpretation of the World Bank's New-Style Rural Development Projects*. Washington, D.C.: The World Bank.

- 1993 *New Lessons from Old Projects. The Working of Rural Development in Northeast Brazil.* Washington, D.C.: The World Bank.

WANIOREK, Karsten

- 1994 *So denken sie nicht oder der Einfluj soziokulturelle Dimensionen auf die Akzeptanz von Entwicklungsprojekte am BsP Ecuador.* Saarbrücken/Fort Lauderdale: Verlag Breitenbach Publishers.

Anexo I  
ESQUEMA DE INTERACCIÓN PARA EL CASO DE PRONAMACHCS\*



**Campo de interacción:**

Proyecto de promoción y extensión rural

a) Regiones andinas: altitud, erosión, baja productividad

b) Mercados inconclusos o restringidos

c) Medios financieros nacionales e internacionales para proyectos de desarrollo

\* Las líneas directas o punteadas identifican los actores internos o externos respectivamente. Una línea punteada especial señala la relación entre organizaciones de la población objetivo y financistas nacionales o internacionales.

Anexo 2  
CRONOGRAMA DE VIAJES DE INVESTIGACIÓN DURANTE EL TRABAJO DE CAMPO  
(noviembre 1994 - junio 1995)

Fechas	Departamento	Duración (en días)	Agencias/sedes visitadas
1) 3-8 nov. 1994	Junín*	6	Huancayo
2) 14-22 y 27-28 noviembre	Cusco	11	Chinchero, Huancarani, Calca
3) 23-26 noviembre	Apurímac	4	Abancay
4) 1-5 diciembre	Ayacucho	5	Huamanga, Cangallo
5) 8-14 diciembre	Arequipa	7	Chuquibamba, Chivay
6) 15-21 diciembre	Puno*	7	Puno, Juli, Huancané
7) 3-7 enero 1995	Piura	4	Huancabamba
8) 9-17 enero	Ancash*	9	Huaraz, Piscobamba, Caraz
9) 19-22 enero	Cajamarca*	4	Cajamarca, San Marcos
10) 10 abril 14 mayo	Cusco**	34	Valle Sagrado, oficina de Chinchero
11) 21 mayo 18 junio	Cajamarca**	28	Cajamarca, Subagencia La Encañada

• Direcciones departamentales

\*\* Viajes prolongados para estudios de profundización

## RAZONES QUE EXPLICAN LA BRECHA ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE LOS SERVICIOS DE SALUD EN EL AREA RURAL

*José Pérez Mundaca*

La doctora Wiebenga (1995) encuentra que las coberturas de los programas de salud en el área rural del Perú siguen siendo muy bajas o se incrementan muy lentamente. Esta misma investigadora constata que en los últimos años la oferta de los servicios de salud rurales ha experimentado una gran mejoría no sólo en lo que se refiere a la puesta en marcha de nuevos programas -como el de focalización, por ejemplo-, incorporación de personal (profesionales y promotores de salud) y mejora en equipos, sino también en la ejecución de una agresiva política tendiente a complementar la atención que se brinda en las postas, puestos y centros de salud con aquella que se otorga a los pobladores en las mismas comunidades.

Y la cobertura sigue siendo pobre a pesar de la persistencia de grandes problemas de salud que definen la demanda por ella en la población rural: alta incidencia de enfermedades infectocontagiosas (EDAS e IRAS), desnutrición, complicaciones asociadas al embarazo, parto y puerperio, y alta incidencia de enfermedades endémicas y epidémicas (uta, cólera, paludismo) y de la tuberculosis.

¿Por qué la población rural hace un uso relativamente bajo de los servicios de salud que el Estado ha puesto a su alcance, a pesar de que la oferta de tales servicios ha mejorado substantivamente,

y a pesar de que la demanda potencial es marcadamente alta? Tal es el problema que la presente investigación ha abordado.

El análisis de las razones que explican el escaso uso de los servicios de salud se hace a partir de información cualitativa que recoge el punto de vista (conocimientos, actitudes, prácticas y percepciones) colectivo de tres grupos focales: jóvenes de ambos sexos, adultos hombres y adultos mujeres (técnica de los *focus groups*)<sup>1</sup>. Para complementar la información recabada en estos grupos focales se han realizado entrevistas más acuciosas con profesionales de salud que laboran en los establecimientos a los que están adscritas las comunidades en estudio. Estas entrevistas nos dan también una visión panorámica del problema, visto desde el ángulo de la oferta.

Las comunidades en las que se ha realizado la investigación son La Huaraclla, Saparcón y Santa Rosa de Unanca. Se ha seguido el criterio de que ellas se ubiquen en tres provincias diferentes de la Sub Región IV: Cajamarca, San Marcos y San Pablo respectivamente; provincias que, a su vez, ocupan espacios específicos dentro de la Sub Región: una en el centro (capital), otra en su lado oriental (San Marcos) y la tercera en su lado occidental (San Pablo). Asimismo, hemos procurado que cada una de ellas se asocie a pisos ecológicos diferentes (Saparcón al piso ecológico más bajo, Santa Rosa de Unanca al más alto: 2800 msnm, y La Huaraclla en una posición intermedia).

De igual manera, se han tenido en cuenta las diferencias en la producción y productividad de las tierras y en las mejoras técnicas puestas en práctica para aumentarlas. En este sentido, la primera (La Huaraclla) es la más pobre de todas: tierras de baja

1. A través de esta técnica se ha conseguido la participación activa (como proveedores de información) de 67 campesinos: 26 de La Huaraclla (10 mujeres adultas, seis hombres adultos y 10 jóvenes de uno y otro sexo), 22 de Santa Rosa de Unanca (nueve mujeres adultas, siete hombres adultos y seis jóvenes) y 19 de Saparcón (siete mujeres adultas, seis hombres adultos y seis jóvenes de uno y otro sexo). Tanto la información de los grupos focales como la que proviene de entrevistas más acuciosas fueron recogidas a fines de 1996 y principalmente 1997.

calidad y sin riego; una sola cosecha al año; producción básica: maíz y cebada; ganadería inexistente. La segunda, la más acomodada de todas, combina la ganadería con la agricultura, aunque es predominantemente agrícola (maíz, yuca, arracacha, taya, chirimoya, paltas), tiene riego (cuenta con un moderno canal todo revestido de cemento), el tractor tiende a desplazar a la yunta de bueyes, cuenta con agua potable y próximamente tendrá luz eléctrica, ubicada aproximadamente a una hora de camino de la ciudad de San Marcos. La tercera ocupa una situación intermedia (ni tan acomodada como Saparcón ni tan pobre como La Huaraclla): su producción fundamental es la ganadería, aunque también, complementariamente, desarrolla ciertos cultivos (maíz, papa, arveja, trigo y pastos para el ganado).

Contribuye a dar especificidad a las áreas seleccionadas el hecho de que se haya escogido un "caserío" (Saparcón), un "centro poblado rural" (La Huaraclla) y una "comunidad campesina" (Santa Rosa de Unanca) que, asimismo, se diferencian también por el tamaño de la población: en Santa Rosa de Unanca hay 717 habitantes, por lo que se la considera "grande"; en La Huaraclla viven 534 personas, lo que determina que se trate de un centro poblado "mediano", y en Saparcón residen 482 personas que constituyen un caserío "pequeño".

En lo que se refiere a vías de acceso y comunicación y a la jerarquía del establecimiento de salud al que las comunidades en estudio están adscritas, hay detalles que, asimismo, pueden ser significativos: Saparcón no tiene posta, pero es atendido por el Centro de Salud de San Marcos, un establecimiento correspondiente a una capital de provincia y ubicado a una hora de camino a pie. La Huaraclla tiene posta, pero se trata de un establecimiento "fantasma" que no es bien visto por la comunidad; por ello los huaracllinos se atienden fundamentalmente en el Puesto de Salud de Jesús, un establecimiento que corresponde a una capital distrital, aunque también podrían usar los establecimientos de salud de la ciudad de Cajamarca (La Huaraclla está atravesada por la carretera Cajamarca: Jesús). Ubicada en la parte alta del distrito de San Pablo, Santa Rosa de Unanca tiene un puesto de

salud en la propia comunidad, la cual está también atravesada por una red carrozable (en pésimo estado y de tránsito de baja frecuencia) que la articula con Ceyamarca a través de Porcón y con Chilete a través de San Pablo.

En virtud de que es funcional a una mejor comprensión del presente estudio, consideramos necesario incluir en esta introducción un breve resumen de los principales hallazgos de otro trabajo (inérito) nuestro que analiza cuantitativamente el uso de los servicios de salud desde 1993 hasta 1996 en las tres comunidades objeto de la presente investigación:

1. El peso proporcional de la población usuaria de servicios oficiales de salud respecto a la población total de cada comunidad objeto de estudio es marcadamente bajo, lo que confirma el hallazgo de la doctora Wiebenga.

2. Hay una clara asociación entre nivel de desarrollo relativo de las comunidades en estudio y nivel y calidad de uso de servicios de salud. La comunidad que muestra el desarrollo relativo más avanzado, Saparcón, ocupa, a su vez, una mejor posición en cuanto al uso de los servicios de salud, en todo sentido. La comunidad de los recursos económicos más pobres (La Huaraclla), a pesar de que está atravesada por una carretera importante y de que dista muy poco de la principal ciudad de la Sub Región, Cajamarca, presenta también la peor posición relativa respecto al nivel y calidad de uso de servicios de salud. La comunidad de desarrollo relativo intermedio (Santa Rosa de Unanca) ocupa, asimismo, una situación intermedia respecto al uso de servicios de salud.

3. En cada comunidad las mujeres usan más servicios de salud que los hombres; los niños menores de un año más que los otros grupos etarios, y las mujeres en edad reproductiva más que las mujeres en edad no reproductiva. Esta diferenciación se explica por un impacto también diferencial de la oferta, la que pone énfasis en la atención del binomio madre-niño. La parte medular de los servicios que se ofrecen en las comunidades está destinada a atender a este binomio: vacunas inmunizadoras para niños; vacunas antitetánicas; servicios de control del embarazo, parto y



puerperio para mujeres en edad reproductiva; servicios para controlar el crecimiento y desarrollo de los niños, etcétera. El binomio madre-niño acapara el 89, 91 y 92% del total de servicios oficiales de salud consumidos en Saparcón, La Huaraclla y Santa Rosa de Unanca respectivamente.

4. La diferenciación campesina se da también entre usuarios de un mismo grupo etario y de un mismo sexo. Esta diferenciación se expresa en la frecuencia con que se usa determinado servicio: niños menores de un año que cumplen con todas sus dosis de vacunas contra niños que no las cumplen en su totalidad; mujeres usuarias de vacunas antitetánicas y de control prenatal diferenciadas según frecuencia de uso de tales servicios, etcétera. Si en el caso de los niños menores de un año es común que en cada comunidad prevalezcan aquellos que cumplen con la totalidad de sus dosis sobre aquellos que no las han concluido, en el caso de las usuarias de vacunas antitetánicas, control prenatal y puerperal, en todas las comunidades prevalecen aquellas que han usado tales servicios con las más bajas frecuencias.

5. Las enfermedades para las cuales hay una mayor predisposición de los pobladores campesinos a usar servicios antidotos provistos por los establecimientos oficiales de salud, constituyen una gama diversa: 46 enfermedades diferentes (caso Saparcón), 21 (La Huaraclla) y 25 (Santa Rosa de Unanca). Paradójicamente, los establecimientos de salud no disponen de recursos (humanos y equipos) suficientes para una atención adecuada de estas enfermedades.

#### LAS RAZONES ASOCIADAS AL ESCASO USO DE LOS SERVICIOS DE SALUD EN EL ÁREA RURAL

*l. En el campo se acude a los centros de salud sólo cuando la enfermedad entra en un estado avanzado de gravedad*

Todas las comunidades en estudio -y, dentro de ellas, todos los grupos focales- manifestaron que un enfermo acude a los puestos o centros de salud sólo si su enfermedad ha entrado en su fase

de agravamiento. En Santa Rosa de Unanca se afirma que si una enfermedad es "simple" (no grave), no requiere de tratamiento alguno en la posta, y que se acude a ésta sólo "si uno no se sana" o si la enfermedad está "avanzada" (agravada). En La Huaraclla se dice que la intervención de un profesional de salud se justifica sólo si la enfermedad se ha hecho "resistente" y cuando el cuerpo "ya no la puede resistir".

Una razón que está detrás de este comportamiento tiene que ver con la costumbre campesina de esperar que la enfermedad "se sane así nomás" (sin ningún tipo de tratamiento). Esta costumbre está reforzada por la experiencia: "la mayoría de veces nuestras enfermedades se sanan así nomás".

Otra razón se asocia a la práctica de la automedicación casera. La primera respuesta a una enfermedad que va dando señales de no curarse "así nomás" es la automedicación casera con "frescos" y "calientitos", e incluso con medicinas compradas en las boticas. Si esta automedicación casera no da resultado, entonces se acude al curandero; si a este nivel no se ha encontrado cura, queda todavía la posibilidad de acudir al boticario; si el resultado sigue siendo desfavorable, entonces la enfermedad entra en la categoría de "avanzada", es decir, se ha vuelto "resistente"; sólo entonces ha llegado el momento de pensar en un puesto o en un centro de salud. En la pugna que libran estas dos fuerzas contrapuestas y enemigas -la fuerza del cuerpo para "resistir" la enfermedad y la fuerza de la enfermedad para "resistir" la "resistencia" del cuerpo-, va ganando esta última. Es necesario contrarrestarla. Ha llegado el momento de la posta, de un centro de salud o de un hospital.

El "aguante" o "resistencia" del cuerpo para sobrellevar la enfermedad sin curarla es una de las cualidades que confiere prestigio a los campesinos, y se la considera una de sus ventajas comparativas respecto al poblador urbano, al que perciben como endeble y "delicado" (flojo y de fácil amilanamiento) frente a la enfermedad. Una obstetriz de Jesús destacó la hilaridad que había causado entre los pobladores de esa comunidad una maestra de Yanamango: para ellos, la maestra "apenas tiene un dolorcito,

ahí mismo va al hospital". Estos mismos pobladores expresaban su perplejidad ante tal hecho: "qué débiles son los de la ciudad: cualquier cosita tienen y van al hospital". La "flojera" de la maestra era motivo de burla: "por una cosita simple la habían pasado cargada hasta llegar a la carretera donde debía tomar su *combi*; se estaban riendo de eso".

Camino (1992) refiere que "en el mundo andino se considera a una persona sana mientras se encuentre rindiendo al máximo de su capacidad laboral"; por tanto, una manera de ver que el cuerpo del campesino ya no estaría "resistiendo" con normalidad y que la enfermedad se habría tornado "resistente" sería la merma significativa del rendimiento del paciente en la actividad laboral. En torno a esta cuestión, una enfermera de Santa Rosa de Unanca refirió que en esa comunidad, debido a una intensa dedicación a la actividad laboral ganadera y agrícola, los pobladores "no tienen tiempo disponible" para acudir a la posta:

"Aunque están enfermos, no van al puesto de salud; el trabajo les impide. Ellos prefieren estar viendo sus animales. Ya cuando están graves, cuando por el estado de su enfermedad ya no pueden ir al trabajo, a sus animales, entonces recién vienen al puesto. Están pensando más en trabajar. No quieren perder el tiempo yéndose a curar".

Esta visión que grafica la resistencia campesina a la enfermedad y, por tanto, la negativa a acudir a la posta, fue corroborada por el grupo focal de hombres adultos de la misma comunidad. Este grupo manifestó que una de las razones más poderosas por la que casi nunca acuden a la posta es porque no disponen de tiempo para hacerlo: como ganaderos-lecheros, estos campesinos ocupan ese tiempo trabajando "desde las cuatro de la mañana".

La misma autora señala:

"Cualquier lesión o enfermedad que comprometa el aspecto físico del poblador rural no será considerada de importancia (es decir con necesidad de curarla) si ésta no compromete la capacidad laboral del lesionado o enfermo

Respecto de esta misma relación capacidad laboral-salud, Camino (1994) subraya la poca importancia que en el mundo andino se confiere a la salud del niño que no trabaja, e incluso la poca importancia de su muerte. En esta misma línea se podría postular también la menor importancia de la salud o muerte de las niñas respecto a la de los niños, dado que estos últimos están potencialmente más asociados a la categoría trabajador que aquéllas.

A diferencia de lo que sucede en algunas comunidades campesinas más atrasadas de la Sub Región III (Chota, Cutervo, Santa Cruz y Hualgayoc), donde hemos encontrado que la enfermedad de un adulto provoca más preocupación que la de un niño aunque por razones aparentemente diferentes de la del trabajo: "no deja tantos recuerdos"), y, dentro de esta última categoría, un niño que una niña, en las comunidades en estudio casi todos los grupos focales manifestaron que igual preocupación les causa que se enferme un niño o un adulto, una niña o un niño, un hombre o una mujer: "todos somos iguales". La excepción fue el grupo focal de jóvenes de ambos sexos de Saparcón: a ellos les preocupa más que se enferme un niño que una niña, porque el niño "es más delicado". Ésta es probablemente una forma inconsciente de camuflar la percepción de una mayor importancia del niño respecto de la niña, dada la preeminencia de éste en relación con la actividad laboral.

Esta relación capacidad laboral-salud se expresa también en la duda que genera en una fase inicial, sobre todo en el padre, la enfermedad de un paciente niño o adolescente, pues se cree que éste "se puede hacer el enfermo para haraganear" (versión de hombres adultos de Santa Rosa de Unanca), es decir, para evitar el trabajo.

En conclusión, sea porque se sanan "así nomás" (sin ningún tipo de curación), o porque se automedican con remedios caseros o con medicinas compradas en las boticas, una gran parte de pacientes deja de acudir a puestos y centros de salud simplemente porque se considera que su enfermedad no ha llegado a la categoría de "grave", y, por tanto, no hay razón para interrumpir

sus labores cotidianas acudiendo a los profesionales de salud para curarse.

*2. Las enfermedades consideradas más frecuentes no requieren necesariamente ser tratadas en las postas*

Ante la pregunta: "¿De qué se enferman más los pobladores de esta comunidad?", todos los grupos focales de cada una de las comunidades estudiadas respondieron señalando que las enfermedades que los afectan con más frecuencia son aquellas que ellos caracterizaban como leves, de poco peligro, que casi nunca llegan a un estado de gravedad, que se curan "así nomás" (sin intervención de nada ni de nadie), o sólo con la ingesta de "agüitas" o "yerbitas" preparadas en casa. Dentro de estas enfermedades destaca la gripe o el resfrío, percibida por los tres grupos focales de Saparcón y de Santa Rosa de Unanca y por dos de los de La Huaraclla como la enfermedad que les afecta con más alta frecuencia. Sólo los hombres adultos de esta comunidad no la mencionan, y señalan como enfermedad más recurrente la "infección", término que alude a la diarrea y el dolor de estómago asociado a la diarrea.

El resfrío es otra manera como se denomina a la gripe; se refiere a una gripe "fuerte", aunque en Santa Rosa de Unanca el grupo focal de mujeres adultas asocia el resfrío con el reumatismo, es decir, con el "dolor de huesos". La estadística de pacientes de las comunidades en estudio usuarios de servicios de salud en puestos o centros de salud es elocuente: la gripe o resfrío, la enfermedad más frecuente y más recurrente, tiene una demanda prácticamente nula: de 745 servicios de salud administrados en beneficio de Saparcón, sólo uno lo fue para curar la gripe; en La Huaraclla también uno de un total de 398; y en Santa Rosa de Unanca, dos de un total de 667.

La segunda enfermedad más recurrente es la diarrea. Todos los grupos focales de Saparcón, así como uno de La Huaraclla (hombres adultos) y otro de Santa Rosa de Unanca (jóvenes de ambos sexos), consideraron a la diarrea como enfermedad de alta frecuencia en sus comunidades.

En tiempos anteriores al embate del cólera (antes de 1991), este mal integraba el conjunto de enfermedades comprendidas básicamente dentro de la jurisdicción del curandero. Se la clasificaba en dos grandes tipologías: diarreas provocadas por el frío, y aquellas ocasionadas por el calor. A ambas se las curaba con emplastos. En Santa Rosa de Unanca persiste aún, casi intacta, esta manera de clasificar y curar las diarreas. Allí los emplastos se hacen con hojas de col: hojas blancas para curar una diarrea "de calor" (diarreas de color amarillo), hojas de color negro cuando la diarrea es "de frío" (aquellas de color verduzco).

El cólera es una enfermedad conocida por todas las comunidades en estudio. De esta enfermedad los campesinos tienen un recuerdo traumático. Pero el cólera, además de haberse constituido en una suerte de "método" para identificar el mapa de la pobreza (atacó a las comunidades y sectores sociales más atrasados), también tuvo un efecto paradójico "positivo": enseñó al campesino que una diarrea puede ser curada por los profesionales de los centros de salud; enseñó, también, que una diarrea puede provocar la muerte. El cólera indujo a los campesinos a una nueva actitud respecto de las diarreas: ya no era necesariamente una enfermedad leve que no necesita curación o que se cura simplemente con emplastos, pues puede ser la primera señal de que el paciente sufre de cólera. Las diarreas provocan preocupación y, por ello, bien pueden hacer que el paciente acuda a una posta (para descartar que se trate de cólera), o pueden hacer que se rehidrate al paciente con sueros caseros que la posta les ha enseñado a preparar.

Pero aquí surge otra paradoja, esta vez de signo "negativo": si el cólera acercó al campesino a la posta y al centro de salud y lo indujo a usar determinado tipo de servicios que estos establecimientos ofrecen, el uso de sales rehidratantes que ellos mismos, inducidos por las postas, han aprendido a preparar, los retrotrae a su antigua percepción: considerar a la diarrea como una enfermedad leve, tratable en el hogar, en tanto el uso de la sal rehidratante puede coexistir con el emplasto tradicional ya referido.

De alguna manera, pues, esto los aleja de los establecimientos de salud.

Sólo a partir del doble juego de transformaciones (cólera acercando campesinos a los puestos de salud: transformación de un fenómeno negativo en "positivo"; y elaboración y uso campesino de sueros promovidos desde los centros de salud alejando campesinos de tales centros: transformación de un fenómeno positivo en "negativo") podemos entender la fácil asimilación campesina de tecnologías modernas para curar las diarreas en los momentos inmediatamente posteriores a 1991, año en que se sufrió el embate del cólera; y sólo así se puede entender el bajísimo nivel de demanda de servicios para curar diarreas en las postas y centros de salud: sólo tres de los 745 servicios de salud administrados en Saparcón corresponden a cura de diarreas; sólo cuatro (de los 398) en el caso de La Huaraclla; y sólo tres (de los 667) en el caso de Santa Rosa de Unanca; es, decir, casi un caso por año. (Los datos corresponden a los años comprendidos entre 1993 y 1996.)

El "asoleamiento" o enfermedad "del sol" es otra enfermedad considerada recurrente: las mujeres y los hombres adultos de La Huaraclla y el grupo focal de las mujeres adultas de Santa Rosa de Unanca la consideran como tal. Se trata de una enfermedad que no requiere en absoluto de los servicios ofrecidos por los puestos y centros de salud. Se cura con "frescos" de plantas asociadas al color blanco. En Santa Rosa de Unanca las plantas que curan esta enfermedad son la yerba blanca, los claveles, la pimpinela y la consomera. Se trata de una enfermedad para cuya curación se automedica en el hogar, pero también cae dentro de la jurisdicción del curandero.

En conclusión, las enfermedades percibidas por los grupos focales en estudio como las más frecuentes corresponden al grupo de enfermedades que también perciben como "simples", "leves", de bajo riesgo, que no necesitan curarse o que se curan con remedios caseros preparados con determinado conjunto de yerbas. No consumen servicios ofrecidos por los centros de salud.

He aquí, pues, una de las principales razones que explica el bajo uso de los servicios oficiales de salud en el área rural.

*3. La persistencia del curandero es otra razón que ayuda a explicar la baja demanda de los servicios oficiales de salud en el área rural*

La persistencia del curandero es un hecho sólido y común a todas las comunidades en estudio. En Saparcón y La Huaraclla se le conoce con la denominación de "médico" o también "yerbero", en oposición a la de "doctor" con la que designan a cualquier profesional o técnico de los establecimientos de salud y también a cualquier boticario o "farmacéutico". A los médicos especializados en la cura de huesos se les llama "curiosos". En Santa Rosa de Unanca la denominación más común del curandero es la de "brujo".

En todas las comunidades prevalece la percepción según la cual, desde tiempos inmemoriales, la única persona que tenía que ver con la cura de enfermedades (de todas las enfermedades) era el curandero. Pero en los últimos años el área rural se está poblando de puestos de salud. La aparición de estos puestos tuvo dos connotaciones importantes: por un lado, rompió con el monopolio del curandero; y, por otro, produjo un desplazamiento de éste hasta establecer, hoy, una indiscutible preeminencia que se manifiesta en una cantidad substantivamente mayor de servicios prestados en relación con los que presta el curandero. Este desplazamiento no significó, sin embargo, la desaparición total del curandero, que persiste y mantiene todavía una significativa presencia.

¿A qué razones se asocia esta persistencia? Podríamos pensar en la confianza que los curanderos inspiran en el resto de campesinos de su comunidad. Pero, por un lado, ella no es patrimonio exclusivo de los curanderos: la mayoría de "doctores" de postas y centros de salud también han sabido ganarse la confianza del poblador rural. En Santa Rosa de Unanca se reconoce al profesional de la salud como una persona "sociable", es decir, como una "buena gente". Por otro lado, si bien puede afirmarse, en general, que el curandero inspira una natural confianza en los campesinos



de su comunidad, hay excepciones en las que, antes que confianza, puede inspirar temor y recelo; esto sucede cuando su actividad principal como curandero es la hechicería, es decir, la generación de maleficios contra determinados campesinos, aunque también puede aparecer como el administrador de antídotos para esos males. Que en Santa Rosa de Unanca empleen la palabra "brujo" para designar al curandero es, en este sentido, altamente significativo. También lo es la aversión que él produce en la feligresía evangélica: aun cuando ésta no niega la posibilidad de que sus curas tengan efecto positivo, interpretan este efecto como producto no de "la mano" del brujo, sino como resultado de la fe del paciente, que sería finalmente la que provocaría la intervención divina en el acto de sanación, aunque ésta sea falsamente percibida como que es obra del brujo.

Una percepción que va en la misma línea de falta de confianza en el brujo se constata cuando determinados campesinos ven en él un reduccionista que en toda enfermedad encuentra un mal provocado por el vecino (un mal ajeno, un "daño", una "hechicería" ocasionados por el vecino). Esta percepción, que pinta al brujo con la imagen de un disociador que alimenta rencores y rencillas entre los miembros de la comunidad, fue expresada enfáticamente por una señora de Santa Rosa de Unanca: "No voy a curarme al brujo -dijo la señora- porque de repente me dice... 'tu vecino te vio', no sabiendo que es un resfrío fuerte, un golpe de sol".

Entonces, ¿cuáles son las razones de la persistencia del curandero? Creemos que básicamente estas tres:

a. La táctica de algunos curanderos de mantener una "coexistencia pacífica" con los profesionales de la salud, con los cuales, incluso, es posible llegar a realizar "coordinaciones" que en ciertos casos pueden derivar en la remisión de pacientes del curandero (aquellos que él acepta no poder curar) a las postas. Esta actitud, que demuestra una hábil adaptación a una situación no dominada por ellos sino por los profesionales de la salud, es también resultado de una táctica inteligente de estos profesionales para coexistir eficientemente con el curandero y, asimismo,

una manifestación tácita de reconocimiento de la importancia que todavía mantiene en el área rural.

b. El curandero todavía compite con los profesionales de la salud en la cura de determinado conjunto de enfermedades.

c. Pero la razón fundamental de la persistencia del curandero como actor importante en el campo de la salud rural se sustenta en la creencia campesina de la existencia de determinados males que sólo él puede curar.

Las enfermedades que los campesinos perciben como propias de los "doctores", pero en las que, ocasionalmente, puede también intervenir el curandero, son las "infecciones" (léase diarreas), el reumatismo, determinado tipo de gripes, "dolor de estómago" y tos. A estas enfermedades las trata con tecnologías tradicionales con base en preparados de yerbas o combinando esta tecnología con aquellas propias de los "doctores". Esta segunda alternativa, que también es una expresión concreta de la voluntad de cambio o adaptación de los curanderos a la nueva situación caracterizada por el dominio de los puestos y centros de salud, los lleva a imitar comportamientos propios de los "doctores", como el hecho de "recetar" la compra de determinados medicamentos en las boticas.

El eventual ingreso de los curanderos en el espacio que la percepción campesina asigna a los "doctores" no está correspondido por su contraparte recíproca, esto es, que los "doctores" ingresen en el campo que, desde el ángulo de la misma percepción, corresponde al dominio de los curanderos. Así, el asoleamiento ("sol" o "golpe de sol"), enfermedad propia del curandero, puede escapar del radio de acción de éste, en tanto puede también, ocasionalmente, tratarse con remedios caseros que sean percibidos con una cualidad opuesta a aquella que causa el mal (fría: "frescos", en oposición al calor del sol causante del mal), pero de ninguna manera puede llegar a manos de profesionales de salud: según la óptica campesina, ellos curan básicamente con medicamentos asociados al calor ("cálidos"), es decir, con medicinas, para este caso, obviamente contraindicadas.

La enfermedad del ojo ("ojo"), el "mal aire", la cólera (ira), pero sobre todo el susto, son enfermedades que sólo el curandero puede sanar. Los campesinos consideran que estas enfermedades no pueden ser curadas por los "doctores" de los puestos y centros de salud, no sólo en razón de la certeza que tienen ellos respecto a un resultado inocuo de tal tratamiento ("los doctores no saben curar este tipo de males"), sino fundamentalmente porque tienen la seguridad de que un tratamiento de este tipo en manos de los establecimientos de salud oficial conlleva un riesgo inminente de muerte: no sólo no curan el mal, sino que terminan con la vida del paciente.

Cuando las enfermedades concebidas como propias de la jurisdicción del curandero llegan a manos de los profesionales de la salud, para la óptica campesina (de la cual los campesinos no necesariamente son conscientes) se produciría un doble juego de confusiones. Por un lado, estaría el error de concebirlas como enfermedades del cuerpo, siendo que se trataría fundamentalmente de dolencias del alma. Hay evidencias que apuntan en esta dirección: no se trata sólo de síntomas de tipo "espiritual": susto como sinónimo de miedo, con manifestaciones asociadas a la oscuridad de la noche y lloriqueos nocturnos, sino también de metodologías de diagnóstico de este mismo cariz "espiritual": método de la adivinación ("el curandero adivina", dicen en Santa Rosa de Unanca).

Para los campesinos, el doctor tendría una manera absolutamente distinta de diagnosticar: en vez de hurgar en el campo correcto -es decir, en el alma-, busca la enfermedad en el cuerpo, esto es, en un campo incorrecto. Por otro lado, y como consecuencia de lo anterior, estaría el error del tratamiento: el doctor usa medicamentos químico-farmacéuticos que, para el caso, pueden ser objeto, a su vez, de una doble equivocación. En primer lugar, a pesar de su asociación con el "calor", pueden ser usados para enfermedades que tienen como antídoto correcto una medicina que cae dentro del campo simbólico del "frío", que tendría como cantera principal las plantas y yerbas ("frescos" preparados con yerbas). La segunda equivocación tiene sustento en la

asociación del medicamento químico con la sanación de enfermedades del cuerpo, es decir, no apto para la cura de enfermedades propias del curandero: enfermedades del alma.

El carácter impertinente del uso de medicamentos químicos para curar enfermedades que competen al curandero (error de fondo) se vería agravado por la forma como se presentan tales medicamentos (error de forma). Para el campesino, el ropaje del medicamento "moderno" tiene significativa importancia. La mayoría de enfermedades propias del curandero, de manera espedalla cólera (ira) y el susto, son particularmente adversas al medicamento químico-farmacéutico cuando este medicamento se condensa bajo la forma de "ampollas". Para un campesino, cuando una de estas enfermedades se cura con ampollas, la seguridad de la muerte sería total. En este sentido, una "pastilla", aunque condense un mismo contenido que una ampolla, no es tan peligrosa como ésta, lo que de ningún modo le quita el carácter absolutamente ineficiente para curar enfermedades que son de responsabilidad exclusiva del curandero.

¿Por qué las ampollas producen tanto temor en el poblador campesino? La respuesta a esta cuestión tendría que ver con los rasgos mágico-homeopáticos con los cuales aún está revestida la cultura campesina. Según estos rasgos, hay una tendencia a creer que "lo semejante produce lo semejante". En este sentido, una imagen agresiva que una ampolla emana cuando se la aplica al cuerpo (puyazos) puede producir una imagen parecida en términos de la salud del paciente: ésta quedaría resentida, cuando no aniquilada. La misma razón estaría tras el parecido temor que en el poblador rural producen también las intervenciones quirúrgicas en el cuerpo del paciente: "todo lo ven operación" (cortes) 2, manifiestan los campesinos cuando se refieren a la manera como los "doctores" suelen curar a los enfermos.

2. Paradójicamente, cuando un campesino tiene una herida o un corte si acude, y con premura, a un puesto o centro de salud para curarse. El miedo a los establecimientos de salud porque en ellos 'todo lo ven operación' se ha transformado, pues, en su antípoda.

Ese doble juego de confusiones del que hablábamos constituye la explicación fundamental de la persistencia del monopolio del curandero en el tratamiento de determinadas enfermedades de la población rural. Pero hay razones que complementan esta explicación. La creencia generalizada de su alta eficiencia para curar enfermedades que les son pertinentes, especialmente la del susto, es la principal de ellas: "siempre aciertan". La norma por la cual un campesino acude a alguien para curarse sólo cuando no se ha sanado "así nomás", es decir, sólo cuando la enfermedad ha llegado a un estado de gravedad, se cumple para el caso de enfermedades propias de la posta (enfermedades del sistema respiratorio y algunas del sistema digestivo); pero para el caso de enfermedades como el susto esta norma no se cumple, puesto que para este tipo de enfermedad hay que acudir de inmediato al especialista, es decir, al curandero; en caso contrario, la enfermedad se puede "pasar", lo que tiene el efecto de hacer más difícil el proceso de curación.

Sin embargo, hay la posibilidad de encontrar casos concretos de pacientes con susto que no han acudido de inmediato al curandero. La razón: ausencia de una sospecha inicial de que el paciente pudiera haber tenido tal enfermedad. Cuando no se está seguro de que la enfermedad del paciente sea susto, la táctica campesina para salir de esta duda es esperar "que pase un tiempito". Si el enfermo se sana "así nomás", entonces la duda se ha despejado, en el sentido de que el paciente no ha tenido susto: el susto nunca se cura "así nomás". Si, por el contrario, los confusos síntomas iniciales se tornan más transparentes, es decir, van evidenciándose a través de su persistencia (recurrencia de lloriqueos nocturnos), entonces no hay otra alternativa que acudir al curandero, y hacerla de inmediato. Lo más probable es que el paciente sane, y sane pronto ("siempre aciertan"); pero en el supuesto (que puede ser negado) de que el curandero no acierte la cura, entonces hay que buscar otro curandero, uno que sea más eficiente; si éste también falla, entonces es probable que la enfermedad ya se haya "pasado"; entonces queda la única salida que faltaba: la muerte: "Supongamos que uno tiene susto, se va al

al brujo, y si éste no te cura, ¿a dónde vas?" -se preguntó al grupo focal de jóvenes de Santa Rosa de Unanca-. "A la tumba, claro, pues; no te vas a ir a la posta, ¿no?" -contestaron-. Esta dependencia exclusiva del curandero fue corroborada por el grupo focal de hombres adultos del mismo Santa Rosa: cuando uno se enferma del susto, todo queda supeditado a la eficacia del curandero ("todo está en la mano del curandero").

#### 4. *Los significados de la distancia*

Respecto al Centro de Salud de San Marcos (establecimiento al cual está adscrita), la comunidad de Saparcón se ubica, en promedio, a una hora de distancia "a pie". Hay pues, entonces, pobladores ubicados a una distancia de más de una hora y otros a una de menos de 60 minutos. Algo parecido sucede con La Huaraclla respecto al Puesto de Salud de Jesús, sólo que los pobladores de esta comunidad pueden, si quieren, trasladarse también en unidades móviles motorizadas (*combis* de Cajamarca a Jesús y viceversa), y, de esa forma, reducir considerablemente el tiempo de traslado. Santa Rosa de Unanca es un caso distinto, porque cuenta con un puesto de salud instalado en su propio espacio, aunque dicho puesto atiende también a otras cinco comunidades.

De acuerdo con lo anterior habría, pues, una denotación y una connotación diferentes del concepto en cuestión (distancia entre los pobladores rurales de tales comunidades y los establecimientos de salud a cuya jurisdicción pertenecen). Por ello, cuando un grupo focal de Saparcón admite que la distancia no es un problema para el tratamiento de su salud, lo hace connotando implícitamente que su desplazamiento "a pie", en busca de tal tratamiento, no implica mayor dificultad. Esta connotación cambia cuando hay la misma admisión tanto en La Huaraclla como en Santa Rosa de Unanca. En el caso de la primera, además de aludir a un desplazamiento a pie, también puede referirse a un desplazamiento en unidades motorizadas. En el caso de la segunda se refiere básicamente al hecho de que el problema de la distancia tiene prácticamente un efecto nulo, dada la virtual coexistencia de los pobladores con el establecimiento de salud.

Veamos. Para el grupo focal hombres adultos de Saparcón, la distancia no representa realmente un problema para el tratamiento de su salud, excepto en época de invierno, cuando el camino se torna fangoso y el río crece. Las mujeres adultas evidenciaron una posición más radical: para ellas la distancia no es ningún problema, porque consideran que el centro de salud está realmente cerca: "media hora nomás hay bien andadito". El grupo focal de jóvenes de ambos sexos sí ve un problema real en la distancia: "sí (el Centro de Salud de San Marcos), está un poquito lejos".

Por razones de carácter circunstancial relacionadas con el curso específico que siguieron las dinámicas, no pudimos registrar la percepción pertinente correspondiente a los hombres adultos tanto de La Huaraclla cuanto de Santa Rosa de Unanca, pero sí se captó con claridad la percepción de mujeres adultas y de jóvenes de ambas comunidades: las mujeres de La Huaraclla manifestaron, tajantes, que para ellas la distancia no es mayor problema y que a Jesús les gusta trasladarse más a pie que en *combi*: "nos gusta caminar", "más rico es a pie". Recordemos que en una comunidad contigua a La Huaraclla (Yanamango), una profesora de procedencia urbana despertó reacciones de burla al permitir que la llevaran "cargada" (en brazos) de la escuela a la carretera (por un simple dolorcito), lo que sería una demostración de una cualidad soterradamente repudiada por el poblador rural: la "flojera". "Nos gusta caminar": en esta expresión se fusiona una doble connotación: una alta capacidad campesina para desplazarse a pie, y el carácter dignificante de este tipo de desplazamiento. Se trata de un rasgo cultural ubicado en la antípoda de la "flojera". Si asociamos las expresiones "más rico es a pie" (que en *combi*) y "además no cuesta" (ambas del mismo grupo focal), entonces podemos reconstruir el significado tácito inverso: "más feo es en *combi* y además cuesta", con lo que queda graficada una falta de acoplamiento de las generaciones campesinas más añosas (adultas) a una nueva manera de desplazarse, más asociada a la "modernidad" (en *combi* o micro) ya una cultura de

generación y desembolso monetario todavía muy embrionaria en el área rural.

Pero es realmente significativo que el grupo de los jóvenes de La Huaraclla, igual que el de Saparcón, haya manifestado, sin ambages, que entre su comunidad y el Puesto de Salud de Jesús hay realmente un problema de distancia que tendría un efecto negativo en la salud de su comunidad. Se trata de un evidente cambio generacional de adaptación más sostenida a las transformaciones recientes que en un futuro mediano podrían generalizarse: la tendencia a desplazarse a pie irá cediendo paulatinamente ante la tendencia a hacerla en unidades motorizadas en un contexto en el cual las carreteras empiezan a penetrar en los rincones más alejados. De manera pues que el concepto distancia tenderá a adoptar connotaciones asociadas a estos cambios, cosa que los formuladores de políticas de salud a implementarse en el área rural deberían tener en cuenta.

En Santa Rosa de Unanca tanto mujeres adultas como jóvenes de ambos sexos tenían clara conciencia del problema de la distancia, pero no a partir de los casos de los pobladores de su comunidad, sino a partir de casos de terceros que ambos grupos focales han podido percibir: maestros que siendo asegurados no van a curarse en el Seguro Social de San Pablo y prefieren hacerlo en el mismo Santa Rosa, aunque para ello tengan que pagar (versión de las mujeres adultas), y comuneros externos a Santa Rosa, adscritos al puesto de salud de esa localidad, que prefieren acudir al puesto de salud de San Pablo porque esa localidad es más cercana (versión de los jóvenes).

El caso de Santa Rosa de Unanca es realmente ilustrativo del concepto que estamos tratando. Aquí se ha configurado una clara relación inversa entre proporción de pacientes atendidos en el puesto de salud y distancia de las comunidades respecto a él: de las seis comunidades adscritas a este puesto, Santa Rosa, la más cercana, es la que presenta la más alta proporción de usuarios, y Carrerapampa, la más lejana, la que tiene la más baja proporción de uso.



Pero si en lo que atañe a la relación distancia de las comunidades respecto a los establecimientos de salud a los que están adscritas encontramos distintas denotaciones y connotaciones que tienen que ver con las particularidades que esta relación adopta en cada comunidad, que incluso se complejizan con diferenciaciones de tipo generacional, esta significación multívoca se torna unívoca cuando a esta misma relación se la asocia ya no con el problema de la salud en general, sino con el grado de gravedad de la enfermedad. Todas las comunidades -y, dentro de ellas, todos los grupos focales- muestran la misma percepción: la distancia puede afectar el tratamiento de enfermedades leves, pero de ninguna manera el de aquellas consideradas graves. Cuando se trata de una diarrea acompañada de vómitos, de un parto difícil con feto "atravesado", de una IRA grave (neumonía), un apuñalamiento o macheteo de un comunero, "dejando de todo", sea en carro o en caballo, en ambulancia o en camilla, se tenga dinero o no se tenga, sea de día o de noche, se está cerca o se esté lejos, necesariamente debe acudir a un establecimiento de salud para tratar al paciente.

Esta actitud por la cual el campesino decide inteligente y racionalmente, de acuerdo con el grado de gravedad de la enfermedad, sortear o no la dificultad de acceso a los establecimientos de salud, se complementa con la hábil estrategia de usar servicios de salud preventivos que son de su interés (vacunar a sus hijos, por ejemplo) en los días en los cuales ellos acuden a las capitales de distrito por otros motivos (vender o comprar productos, entre otros), días domingo generalmente (en Jesús puede ser también los jueves), con lo que se logra relativizar el problema de la distancia.

Otra forma por la que el problema de la distancia tiende a adquirir un significado menos dramático es la implementación de una eficiente política por la que los profesionales de salud ya no reducen su tarea a la espera de pacientes para que se curen en los establecimientos de salud, sino que tienden a ir al encuentro de los pacientes y a realizar determinado tipo de atenciones *in situ*, esto es, en las comunidades.

Finalmente, la distancia tiene una importante asociación con la persistencia del esquema, ya conocido, por el cual el campesino intenta sanarse "así nomás" (sin curarse), luego acude al curandero, posteriormente a la botica y, finalmente, cuando han fallado todos los pasos anteriores, a la posta. Las entrevistas en profundidad aplicadas a profesionales de salud revelan que este esquema es más vital en las comunidades con más alto grado de inaccesibilidad y más atenuado en las comunidades más cercanas a los puestos o centros de salud.

##### *5. El problema económico*

Hay una relación directa entre nivel de pobreza y grado de importancia del problema económico como factor limitante para un adecuado uso de los servicios de salud: en la comunidad más pobre, La Huaraclla, este problema adquiere mayor importancia que en Santa Rosa de Unanca y Saparcón, que tienen mejores condiciones económicas.

El costo de los servicios de salud no es mayor problema, porque resulta relativamente bajo y porque los campesinos de más bajos niveles económicos pueden acceder a dichos servicios sin pago alguno. Pero el problema económico no se circunscribe al precio de los servicios. Trasciende a otros rubros como la alimentación y hospedaje del paciente y de los familiares que lo acompañan (costos de estadía). A este respecto, la opinión del director del Centro de Salud de San Marcos es elocuente:

"A todos los pacientes que vienen, estén o no en condiciones de pagar, se les atiende; aun así, el problema de índole económica subsiste, porque la persona tiene que venir hasta acá, tiene que comer. Este aspecto no lo vemos nosotros, pero tenemos que damos cuenta. Entonces si yo lo atiendo, lo atiendo gratis, quizás algunas medicinas les puedo dar, pero quién les va a dar de comer, en dónde van a descansar; imagínese si se tienen que ir a Cajamarca, si su estado es muy grave, quién los va a atender en Cajamarca".

El problema principal es que el campesino usualmente no dispone de dinero; así, por más que los costos de los servicios de

salud sean bajos, la absoluta falta de liquidez ni siquiera permite cubrir los costos más bajos<sup>3</sup>. Por eso, cuando un campesino enferma hay un tiempo prudencial para evaluar la evolución de la enfermedad con la esperanza de que se sane "así nomás", y, mientras tanto, por si la enfermedad pudiera agravarse, se da curso a un proceso de búsqueda de liquidez, a la par que se trata de curar la enfermedad con remedios caseros o a través del curandero: "falta dinero más que todo -se dijo en el grupo focal mujeres adultas de Santa Rosa de Unanca-, porque en realidad, en nuestra comunidad hay varios que están buscando dinero, mientras tanto tenemos que buscar nuestras yerbitas que tenemos que dar al enfermo, para irnos directamente al Centro de Salud, nos falta dinero pues, la atención aquí en la posta puede no ser cara, pero a veces no tenemos nada, aunque sea barato pues, a veces no tenemos".

*6. Otros rasgos culturales y su relación con el problema del bajo uso de servicios de salud en el área rural*

**EL AZAR**

La posibilidad de enfermar o de no enfermar está fuertemente asociada al azar; lo propio ocurre con la posibilidad de curar la enfermedad. Incluso los mismos medicamentos pueden estar cubiertos con el ropaje del azar. "Hay ampollas buenas como también hay ampollas malas" (GF, HA, H). La cura de la enfermedad está supeditada a la "mano" del doctor, es decir, a si esa "mano" es buena o mala. Pero aquí no acaba el problema, porque si esa mano, para un determinado paciente, en alguna oportunidad, ha sido buena, puede no serlo en otra u otras; de igual manera,

3. Un campesino del grupo focal de hombres adultos de La Huaracella dijo: "Nosotros casi no vamos al pueblo. ¿Con qué plata vamos a ir al pueblo? Aquí no ganamos plata, trabajamos en la chacra. Usted, por ejemplo, gana su plata, aunque sea un poquito, pero ganas. Aquí nos ayudamos entre nosotros, pero nadie gana plata aquí. Cuando vas a curarte tienes que ir plata en mano. Por falta de plata podemos morir acá... nuestros terrenos usted los ha visto: son malos, no hay agua, tenemos una lluvita al año".

si una "mano" es buena para determinado paciente, esa misma "mano" puede ser mala para otro paciente: "una persona (médico) puede acertar unas veces, pero en otras puede fallar"<sup>4</sup>. Si tienes buena suerte te puede tocar una ampolla o una "mano" buenas, y puedes sanarte, pero si tienes mala suerte te puede tocar una ampolla o una "mano" malas y no sólo no te sanas, sino incluso te puedes morir. Es decir, respecto a la salud y a la enfermedad se puede ganar, pero también se puede perder; se puede perder acudiendo a un establecimiento de salud, y se puede ganar no acudiendo a él.

#### EL FATALISMO

En las comunidades estudiadas hay una tendencia a percibir el fenómeno de la muerte como un acto indefectiblemente "cronogramado" ("nadie se muere en la víspera sino en el día"). De acuerdo con esta percepción, la sanación de un enfermo no se explica tanto por la intervención ("por la mano") de un curandero o un profesional de salud, sino porque "todavía no ha llegado la hora de morir". Un campesino del grupo focal hombres adultos de La Huaraclla dijo: "Cuando no es la hora no nos morimos y cuando es la hora, aunque al doctor vayamos". Otro miembro de la misma comunidad y del mismo grupo focal señaló: "No es seguro que ellos (los médicos) nos vayan a sanar; y si no nos vamos a ningún sitio (en busca de cura) no es seguro que (necesariamente) vayamos a morir". En el grupo focal mujeres adultas de La Huaraclla una señora dijo:

"Si estamos para no sanarnos, aunque sea vayamos a donde, no nos sanamos, nos morimos, en las manos del doctor nos morimos... pero cuando no es para morirnos, no nos morimos, aunque no nos curemos".

4. Versión recogida en la dinámica grupal de hombres adultos de Santa Rosa de Unanca.

Asimismo, en el grupo hombres adultos de Saparcón se dijo que uno "cuando ya está de morir, también se remata peor, por más que lo lleves a cualquier sitio, ya está sentenciado... ya no puede vivir".

#### LA FE

En una cultura en la que el fatalismo es uno de los principales ingredientes, como es el caso de la del poblador rural, la prédica evangelista según la cual el médico por excelencia es Dios, y los médicos terrenales (curanderos y doctores) son sólo meros instrumentos de aquel médico universal, con facilidad se procesa una tendencia a prescindir de tales instrumentos y articular, a través de la fe, una relación directa, no intermediada, con Dios, es decir, con el médico "verdadero".

#### EL MACHISMO

Este rasgo cultural está fuertemente arraigado en el área rural; afecta más, lógicamente, al sexo masculino, y es una de las razones principales que explica por qué este sexo está en peores condiciones que el otro, el femenino, respecto al uso de los servicios de salud. De las tres comunidades estudiadas, Santa Rosa de Unanca es la que presenta la más baja participación masculina en el uso de servicios de salud. Ante una pregunta que les instó a dar una razón que explicase tal situación, en el grupo focal de hombres adultos de esta comunidad salió esta respuesta: (los hombres no usamos los servicios de salud) "porque somos fuertes"; una fortaleza que implica una más baja probabilidad de enfermarse y una más alta probabilidad de sanarse "así nomás", es decir, sin acudir a alguien para curarse.

*7. El relativo alto uso de algunos servicios de salud no indica necesariamente que esos servicios sean demandados activamente por los usuarios*

Se señaló en su oportunidad que los programas de salud del niño y de la madre ocupaban alrededor de 90% de los servicios administrado

por los puestos o centros de salud en las comunidades en estudio (89% en Saparcón, 91% en La Huaraclla y 92% en Santa Rosa de Unanca), es decir, una cantidad relativa sumamente alta. Pero, a excepción de las vacunas inmunizadoras para niños, que han alcanzado un alto grado de consenso en el área rural, y la mayor parte de ellas son administradas a requerimiento de los familiares de los usuarios que acuden a los puestos y centros de salud en busca de estos servicios, el resto, es decir, el otro servicio para niños (el CRED) y la totalidad de servicios comprendidos dentro de los programas de salud de la madre (vacuna contra el tétanos, control prenatal y puerperio) son producto de una demanda pasiva: la parte sustancial de estos servicios se consume no como resultado de la voluntad de los usuarios por acceder a estos servicios, sino como producto de una estrategia ejecutada desde las postas y centros de salud para administrarlos cuando los pobladores acuden a ellos por otros motivos.

Uno de los momentos en que se administra una buena parte de los servicios para niños y la mayor parte de servicios de los programas de salud de la madre es cuando ésta acude a los centros de salud a reclamar "la papeleta" del recién nacido. Este documento se usa para "asentar" la partida de nacimiento, y también para acceder a otros beneficios como el reparto de alimentos. En Santa Rosa de Unanca es requisito *sine qua non* para participar en el Programa del Vaso de Leche.

Cuando la madre acude a reclamar esta papeleta, los profesionales de salud aprovechan la situación para administrar la primera vacuna al recién nacido, hacerle un control de peso y de tamaño (CRED), hacer un control puerperal a la madre y, asimismo, aplicarle una primera vacuna contra el tétanos. En referencia a esto, una enfermera de Santa Rosa de Unanca decía:

"Aunque no quieran hacerla (dejarse administrar estos servicios), de todas maneras tienen que hacerla porque se van (a la posta) para su certificado de nacimiento. Entonces nosotros aprovechamos para hacerles su control puerperal, para vacunarlas contra el tétanos y, de paso, ponerle la primera vacuna a su niño. Pero ellas, por su parte y por su propia

iniciativa, no se harían su control puerperal ni se vacunarían contra el tétanos".

La obstetriz del Puesto de Salud de Jesús manifestó:

"(las señoras) vienen 'acá', al puesto, por sacar papeleta de su niño, al que, de paso, le aplicamos su primera vacuna y a ella una para el tétanos, si es que no ha venido a controlar su embarazo; si ha venido para eso, entonces ya se le ha aplicado su vacuna contra el tétanos, cuando la mujer viene por la papeleta para su niño (requisito para sacar su partida de nacimiento), se aprovecha todo, todo lo que podamos hacer, planificación familiar... su vacuna y el niño también se vacuna".

Refiriéndose a este asunto, el director del Centro de Salud de San Marcos dice: "(en) la parte de salud materna que es planificación familiar, sus controles de embarazo, la vacuna antitetánica, todavía no hay una demanda activa", es decir, una voluntad de los usuarios (usuarias en este caso) para acceder a tales servicios.

Otro de los mecanismos que se usa para administrar la vacuna contra el tétanos es obligando a que lo hagan las alumnas de los colegios: "Nosotros -dijo una enfermera de Santa Rosa de Unanca- empezamos a vacunar desde que las mujeres cumplen 14 años; en el colegio a todo el mundo los cogemos".

Ante la indiferencia de las mujeres rurales respecto al servicio de control prenatal (CPN), el papel activo del lado de la oferta para colocar este servicio queda meridianamente explicitado por la enfermera mencionada de Santa Rosa de Unanca:

"(para controlarlas) hay que seguirlas, por su propia iniciativa no... ellas no nos buscan para eso, pero como nosotras tenemos unas metas que cumplir respecto al control (prenatal), entonces andamos detrás de las gestantes".

La cobertura del CRED, del CPN, del control puerperal y de las vacunas antitetánicas se explica, pues, fundamentalmente, por el "acoso" de una oferta dinámica y no porque haya una voluntad y una conciencia del poblador rural de demandar esos servicios.

Otro servicio asociado a los programas de salud materna es el de atención del parto. Este servicio tiene una demanda que prácticamente equivale a cero: no hay la costumbre de dar a luz en las postas ni en los centros de salud. Se da a luz en cuclillas, en el hogar, sobre una cama o sobre una manta colocada en el piso, usualmente con la intervención de una partera y a veces con la del esposo.

El parto es concebido como un acto "normal"; es decir, no se lo percibe como una enfermedad. Debido a ello, la mujer está en capacidad de dar a luz sola. La intervención del marido cumple una función fundamentalmente psicológica, y la de la partera una función esencialmente cultural.

Las principales características asociadas al acto de dar a luz nos son proporcionadas por una obstetriz del Puesto de Salud de Jesús y una enfermera del Puesto de Santa Rosa de Unanca. La primera nos refirió:

"(las mujeres rurales) dan a luz en su domicilio con parteras... tienen la costumbre por la cual ellas tienen necesariamente que tener su comadre, comadre del suelo le dicen; las que recogen al bebé, el parto ni lo atienden, a veces, porque la madre, incluso da a luz sola, ellas sólo recogen al niño, nada más, en cambio nosotros, cuando hacen su control queremos captarlas para el parto, ¿no?, pero vienen muy pocas, les decimos que es mejor, más higiénico, ojalá las personas jóvenes cambien, pero es muy poco".

La enfermera de Santa Rosa de Unanca pinta una imagen parecida para esa comunidad:

"(las mujeres) prefieren dar a luz en su casa, dan a luz en su casa, y no se dejan ver por nadie, parteras usan, pero cuando el niño ya nació, para que los recojan ya, para cumplir el requisito de tener una comadre. Otra costumbre que tienen es que la persona que lo recoge al niño tiene que darle toda la ropa, ellos dicen, cuando vamos al puesto de salud, nos hacen pagar por la atención, pues, y encima no le dan nada a mi niño".

Estas versiones permiten detectar una serie de elementos de alta significación para comprender el tácito rechazo de la mujer



campesina al uso de puestos y centros de salud para dar a luz. Primer elemento significativo: las mujeres campesinas "dan a luz solas", es decir, no necesitan ayuda para dar a luz. A partir de esto se desencadenan dos consecuencias lógicas: primero, el descarte de la utilidad de los profesionales de salud para el acto de dar a luz: la función de estos profesionales es "ayudar a dar a luz", una función innecesaria, puesto que las mujeres campesinas no necesitan ayuda para ello ("dan a luz solas"). He aquí la razón principal del tácito rechazo a dar a luz en puestos y centros de salud. Segundo, la presencia de la partera en el momento del parto está asociada a requerimientos diferentes de la función de ayudar a dar a luz: ellas tienen la función de "recoger el bebé", "ser comadre". Estas consecuencias lógicas dan lugar a otra igualmente lógica subsumida en el engranaje de la percepción campesina: si las mujeres rurales no necesitan ayuda para dar a luz, entonces el acto de dar a luz es un acto "normal", no ubicado dentro de la comprensión de la categoría "enfermedad", y, por tanto, exento de connotaciones de tipo médico. He aquí otra manera como se explicita la razón ya señalada de la costumbre de no usar los establecimientos de salud para dar a luz.

Una manera "normal" de dar a luz es función de fuerzas que emanan del propio cuerpo de la mujer embarazada (contracciones uterinas), complementadas por la fuerza de la gravedad: uso del peso del niño en el acto de dar a luz. Como hemos indicado, en el campo se da a luz en cuclillas sobre la cama o en el piso, sobre una manta.

Esta forma de dar a luz tiene la virtud de evitar que el parto sea una ocasión para violar la intimidad de la mujer campesina: para ella sus órganos genitales constituyen el rincón más íntimo de su privacidad. El acto de "tocados" (manipulados) o de "mirados" constituye una de las formas más tormentosas de humillarla:

"(una vez) vino una señora -dijo la obstetriz del Puesto de Salud de Jesús- y, como a todas las puérperas, yo tenía que examinarla ara ver si había habido algún desgarro. La quería examinar y ella me dijo que

no, dijo que ni su esposo lo había visto (su sexo), menos me va a dejar que lo vea yo".

La forma como se alumbraba en los puestos y centros de salud es diametralmente distinta: no se da a luz en cuclillas, sino acostada de espaldas y con las piernas abiertas: la fuerza de la gravedad es reemplazada por el manipuleo de su vientre, de sus órganos genitales y también del mismo feto, todo esto presidido por la auscultante y atenta mirada de la obstetrix, la enfermera o el médico. Se trata, pues, de un método percibido en el campo como violatorio de la intimidad femenina.

Por las razones anteriores, el profesional de salud normalmente está ausente del proceso de "alumbramiento" campesino. Este espacio es ocupado por la partera campesina, que cumple, como se ha señalado, una función diferente de la de "ayudar a dar a luz"; quizá por ello la partera "no interviene dentro del cuerpo de la madre bajo ninguna circunstancia" (Camino 1994: 3). ¿Qué función cumple, entonces?: "recoger el bebé" (más específicamente, "ser comadre" de los padres del bebé), es decir, una función sobre todo cultural, orientada, más que a necesidades de tipo médico, a satisfacer necesidades socioculturales y económicas, en dos direcciones. Una, de efecto inmediato: regalarle la primera indumentaria de su vestimenta. La otra, de efecto mediato: mediante el "compadrazgo", ayudar a incorporarlo en la red de relaciones sociales dentro de la cual, "como pez en el agua", el niño tendrá que desenvolverse en el futuro. Es decir, si "recoger el bebé" significa "ser comadre", y si este significado se asocia a la connotación de "madrina", este último término significa ayudar a "hacerse cargo del bebé".

¿Pero qué pasa con un parto difícil, es decir, un parto anormal? En estos casos, como se ha señalado, la actitud campesina es acudir de inmediato a un lugar pertinente, sea un puesto, un centro de salud o incluso un hospital. En la perspectiva de prevenir circunstancias de este tipo, y teniendo en cuenta la alta acogida de las parteras en el área rural, los profesionales de salud adscritos a dicha área han puesto en práctica una inteligente poca

orientada a la capacitación de parteras, sobre todo "para identificar embarazos de alto riesgo"<sup>5</sup> y derivarlos a los puestos y centros de salud.

### CONCLUSIONES

1. El escaso uso de los servicios de salud en el área rural está asociado al efecto conjunto y relacionado de la pobreza (escasez de recursos económicos y falta de liquidez); dificultad de acceso a los establecimientos (distancia, condiciones geográficas); deficiencias de comunicación y barreras culturales entre pacientes y personal de salud; privilegio de la acción curativa respecto a la preventiva; tendencia a curar la enfermedad sólo cuando ésta entra en su fase de agravamiento; persistencia del curandero. Pero la manera concreta como operan estos factores adopta una fisonomía dinámica, flexible, diferencial, condicionada por un racional desenvolvimiento de los actores campesinos que, en función del tipo, gravedad y riesgo de la enfermedad, decidirán usar o no un determinado servicio de salud, estimar si vale la pena o no asumir un costo alto, sortear la dificultad de acceso, la desconfianza; decidir si en vez de los servicios de salud que el Estado les ofrece en el campo, acuden a un curandero o quizá trasladarse a una ciudad en busca de mejores alternativas para el tratamiento de la enfermedad, o, simplemente, dar viabilidad a intereses colaterales, usando para ello determinados programas de salud como mecanismo para acceder al reparto de alimentos o a un documento (tarjeta) que le permita registrar un hecho demográfico como un nacimiento, por ejemplo.

2. El servicio de demanda más exitosa es el de vacunas inmunizadoras para niños, y el menos demandado es el de salud del escolar y del adolescente. El primero, servicio de larga data,

5. Versión de la obstetriz del Puesto de Salud de Jesús.

cuenta con una promoción altamente eficiente. El segundo es un programa nuevo y de difusión precaria. Hemos constatado que, en general, los programas más exitosos son los que, además de tener ya cierta antigüedad, cuentan también con una difusión permanente y sistemática y han logrado convencer al campesino respecto a sus bondades inherentes.

3. La paradoja según la cual una parte importante de los servicios de salud que más consume el poblador rural son administrados por los centros y puestos de salud, cuando los pobladores acuden a ellos por otros motivos, al margen de la voluntad de los usuarios por acceder a tales servicios, se complementa con otra paradoja no menos dramática: en el caso de los servicios en los que el poblador rural tiene real interés, los puestos e incluso los centros de salud no necesariamente están en condiciones de brindar una atención adecuada, lo que, a veces, desemboca en la decisión de llevar al paciente a otras jurisdicciones en busca de mejores alternativas de curación. Este es uno de los aspectos puntuales de pérdida de imagen de tales establecimientos de salud.

4. Si bien los métodos cualitativos no son adecuados para jerarquizar grados de impacto de variables independientes sobre la variable dependiente<sup>6</sup>, creemos que la manera campesina de clasificar las enfermedades en pertinentes o impertinentes a los establecimientos oficiales de salud; la visión por la cual se tiende a usar dichos establecimientos cuando la enfermedad no se ha sanado "así nomás"; la escasez de recursos económicos y la falta de difusión de determinados programas de salud, son razones explicativas del bajo uso de servicios oficiales de salud en el área rural que ubicaríamos en los primeros lugares de la jerarquía.

6. Esto se hace usando datos cuantitativos y el modelo de regresión lineal y/o múltiple.

## BIBLIOGRAFÍA

CAMINO, Lupe

- 1992 "Cerros, plantas y lagunas poderosas. La medicina al norte del Perú". Piura: CIPCA.

CAMINO, Lupe y Alfredo ANDERSON

- 1993 "Dietas tradicionales en el Perú: Fuente de conocimiento empírico", en *Medicamentos y Salud Popular* N° 6. Lima:

PROVIDA.

- 1994 "Conceptos generales relacionados a la salud en áreas rurales y urbano-marginales". Lima: IEC.

CAMINO, Lupe y Javier MACERA

- 1994 "Concepciones tradicionales de las enfermedades gastrointestinales en la sierra norte del Perú", en *Las medicinas tradicionales en el Perú*. Lima: Instituto Paz Soldán.

CAVERO, Gilberto

- 1988 *Supersticiones y medicina quechua*. Lima: CONCYTEC.

CENTRO DE MEDICINA ANDINA

- 1982 "III Encuentro de Medicina Natural Popular". Chucuito (mimeo).  
1985 "VI Encuentro de Medicina Natural Popular". Chucuito (mimeo).

DE LA TORRE, Ana

- 1986 "Los dos lados del tiempo y el mundo. Representaciones de la naturaleza en la Cajamarca indígena". Cajamarca.

SORIS, Abraham y otros

- 1982 *Medicina sanitaria y administración de salud* (tomos I y II). Barcelona: El Ateneo.

WIEBENGA, Mariette

- 1995 Informe de consultoría para APRISABAC. Lima: APRISABAC.

:

## EL DEBATE SOBRE LA TITULACIÓN EN COMUNIDADES DEL SUR ANDINO

*Carlos Monge, Jaime Urrutia*

En 1995 el Congreso aprobó la Ley 26505, más conocida como "nueva ley de tierras". En relación con las tierras de las comunidades campesinas, la nueva ley trae una novedad fundamental: la de establecer para los comuneros la posibilidad de disponer libremente de sus tierras e incluso de tomar la decisión de titular individualmente toda o parte de la tierra<sup>1</sup>.

La promulgación de esta nueva ley generó, en lo inmediato, un intenso debate sobre sus intenciones de fondo y su constitucionalidad. Este debate inicial tuvo su base en certezas ideológicas de uno y otro lado: la comunidad es una traba, y entonces el título individual y el mercado de tierras son los únicos caminos al desarrollo; o la comunidad es la única opción, y el título individual y el mercado son una amenaza frontal.

Sólo después de este debate inicial hemos tenido todos la oportunidad de trabajar directamente el tema, tomando como un elemento central el análisis de la situación, expectativas y opciones prácticas de los comuneros frente a las que plantea la ley. Este trabajo es parte de ese esfuerzo colectivo por entender qué

1. Ver, sobre Ley 26505, Del Castillo, Laureano, Máximo Gallo y Carlos Monge: *La nueva ley de Tierras. Ley 26506. Análisis y comentarios*. Lima: CEPES, CIPCA, COINCIDE, SER, SURCO, 1996.

es lo que está pasando en este terreno, como sustento para construir opciones que respondan a los intereses de los comuneros y las necesidades del desarrollo rural.

El presente estudio es parte de un esfuerzo colectivo en tres dimensiones. Al interior del Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES), en la medida en que la información y las ideas que aquí se expresan son producto del trabajo conjunto con Jaime Urrutia y Laureano del Castillo y las permanentes discusiones con el conjunto de los profesionales de la institución. En el trabajo de campo que CEPES ha realizado y realiza de manera concertada con instituciones como Arariwa y CCCP en Cusco y Puno y con sus propios profesionales también en Cusco y Ayacucho. Y en los espacios de discusión y trabajo conjunto con una serie de otras instituciones, entre las que queremos destacar a GRADE y el CBC Las Casas. Por supuesto, la preparación de este texto y sus contenidos específicos son responsabilidad exclusiva de los autores.

#### TENDENCIAS DE LARGO PLAZO

La nueva Ley de Tierras y el conjunto de cambios en el marco normativo relativo a las comunidades y sus tierras que han tenido lugar en los últimos años, y que han causado toda una revolución en la legislación construida y vigente desde los años 20, no se ha dado en el escenario de un agro inmóvil, carente de dinámicas de cambio<sup>2</sup>. Por el contrario, esta nueva normatividad, así como las expectativas y opciones de los comuneros, deben observarse a la luz de procesos de cambio de largo aliento que se están dando en la agricultura peruana. Para fines de esta discusión nos interesan los que se desarrollan en los acápite que siguen.

2. Sobre los cambios en las normas acerca de comunidades y tierras ver Del Castillo, Laureano, *Debate Agrario* N° 26. Lima: CEPES, 1997.

### Redefinición de la tenencia de la tierra

En el Perú y otros países de la región se vive desde los años 40 un proceso de redefinición de la tenencia: la gran propiedad ha dado paso a la predominancia de medianas y pequeñas propiedades mediante procesos de recuperación campesina, reforma agraria o modernización "desde adentro" de la gran propiedad.

En el caso peruano, los movimientos campesinos y la reforma agraria eliminaron la gran propiedad individual, pero las reformas agrarias terminaron ganando la mano a los campesinos e imponiendo un esquema de manejo concentrado de la tierra en diversas maneras de propiedad asociativa. Las propias poblaciones campesinas pusieron fin a ese esquema y retornaron el curso de las tendencias previas, parcelando las cooperativas de costa y repartiendo entre las comunidades campesinas y sus familias las tierras de las Sociedades Agrícolas de Interés Social (SAIS), Empresas Rurales de Propiedad Social (ERPS) y otras en la sierra.

Como resultado de este proceso de redistribución de la tierra, el Perú rural contemporáneo está conformado mayoritariamente por pequeños propietarios y productores crecientemente insertos en el mercado<sup>3</sup>.

Vale la pena anotar algunas ideas y tendencias más precisas:

a. Decae el peso relativo del minifundio, definido como aquellas propiedades de entre 0 y 3 ha, lo que sugiere la inviabilidad económica de las propiedades más pequeñas en las actuales condiciones de mercado en la medida en que el propio proceso económico y social pareciera estar expulsando del campo a los más pobres.

b. Se reduce el número de parcelas por unidad agropecuaria, lo que sugiere una suerte de reconcentración de la tierra en ellas. Parece haber una tendencia no sólo a la predominancia de

3. INEI/Ministerio de Agricultura: *III Censo Nacional Agropecuario, Perú Perfil Agropecuario (Avance de Resultados)*. Lima, 1995.



unidades o explotaciones agropecuarias mayores que el minifundio sino, también, a que al interior de estas unidades o explotaciones exista un menor número de parcelas. Esto podría sugerir que la tradicional estrategia de tener muchas parcelas dispersas -racional en una economía básicamente de riesgo climático y autosubsistencia- puede ser más bien adversa ante la necesidad de abaratar costos en una perspectiva de mercado.

c. Las propiedades mayores de 50 ha en manos de personas naturales representan un porcentaje mínimo de las propiedades. Si se considera aparte a las comunidades campesinas, las propiedades individuales de más de 50 ha representan sólo la cuarta parte de la tierra en el Perú.

d. Las comunidades campesinas y nativas son casi 5500<sup>4</sup> y están bajo el control de un porcentaje significativo de la tierra en el Perú: las comunidades campesinas tienen 37,2% de la tierra, y las comunidades nativas 4,5%<sup>5</sup>.

e. Existe una creciente inserción al mercado, aunque la información empírica al respecto no es realmente concluyente<sup>6</sup>:

- Buena parte de la producción, inclusive en las zonas rurales más apartadas, se destina a la venta en el mercado.
- Las necesidades del consumo se satisfacen básicamente mediante la adquisición de bienes y servicios en el mercado.

4. Los datos censales son, al respecto, dudosos. Se han comprobado, por ejemplo, que en el caso del Cusco el Censo Nacional Agropecuario consigna un número bastante menor que el registrado por el PETT y los Registros Públicos. El Centro Bartolomé de Las Casas está preparando en la actualidad un Directorio de Comunidades Campesinas del Cusco.

5. INEI/Ministerio de Agricultura: *III Censo Nacional Agropecuario, Perú Perfil Agropecuario (Avance de Resultados)*. Lima, 1995, cuadro 1.4.

6. Puede verse, para la década pasada, los trabajos de Raúl Hopkins ("La producción agrícola") y Armando Tealdo ("La comercialización de los productos agrícolas") en *Los hogares rurales en el Perú. Importancia y articulación con el desarrollo agrario*. Lima: GAPA-PADI/Fundación Ebert, 1987.

- La principal fuente de liquidez para la adquisición de bienes y servicios es la venta -estacional o permanente de mano de obra en mercados locales, regionales o nacionales <sup>7</sup>.

#### Redefinición de la institucionalidad local

Los cambios en la tenencia y la construcción del mercado interno se han dado paralelos a un proceso de redefinición de los marcos institucionales locales: eliminando el gamonalismo, las comunidades campesinas y los gobiernos locales aparecen hoy como los espacios institucionales más importantes del medio rural, especialmente en el ámbito andino.

Las comunidades se han afirmado como los espacios institucionales locales con incidencia en la gestión de los recursos (no en la explotación directa de éstos, pero sí en la articulación de la producción familiar de los comuneros y la construcción de infraestructura productiva), la regulación de la vida social y la intermediación con el Estado y otros entes externos.

Los municipios locales se han afirmado como los espacios de representación y ejercicio del gobierno y, crecientemente, como espacios de concertación para el desarrollo.

#### Formación de ciudadanía

Este mismo proceso ha ocurrido de manera paralela a uno de creciente afirmación de los campesinos como ciudadanos, con iguales derechos y deberes que los demás ciudadanos del país. Esta afirmación de la ciudadanía se da, por un lado, en el plano de la consagración de derechos políticos como los de elegir y ser elegidos. Por otro, en la antes mencionada afirmación de espacios institucionales para su ejercicio.

7. Sobre el trabajo rural ver Urrutia, Jaime: "Relaciones laborales y sociedad rural: Huamanga y Huanta", en *Debate Agrario* N° 25. Lima: CEPES, 1997; y "Relaciones laborales y sociedad rural en Cusco", en *Debate Agrario* N° 26. Lima: CEPES, 1997.

El debate sobre la formalización de la propiedad comunal y familiar, la crisis o reafirmación de la comunidad como propietaria y como institución, y el desarrollo rural, debe tomar en cuenta estos procesos de largo aliento del Perú rural.

### SITUACIÓN, EXPECTATIVAS Y OPCIONES COMUNERAS FRENTE A LA TITULACION INDIVIDUAL

#### El trabajo de campo realizado

Como parte del trabajo de campo conjunto realizado con Arariwa y CCCP en el marco del Proyecto "Derechos y Procedimientos sobre Titulación en Comunidades Campesinas", que ha contado con el apoyo del Proyecto Democracia Participatoria (Convenio GRADE-AID), se han aplicado 450 encuestas en 18 comunidades campesinas de Cusco (Urubamba) y Puno (Melgar). Las muestras locales han sido similares: 233 y 221 jefes de familia respectivamente.

#### Los resultados del trabajo de campo

##### *Hay desinformación*

Hay mucha desinformación sobre la Ley de Tierras y las normas conexas. En algunos casos el problema es de falta de información. En otros, de desinformación interesada por parte de personas con intereses particulares en el tema. En todos los casos es indispensable informar de manera veraz sobre los reales contenidos de las normas.

##### *Hay apropiación familiar/privada de las parcelas*

El área agrícola de las comunidades campesinas se encuentra plenamente privatizada, en el sentido de que hay total reconocimiento

social de los derechos de las familias sobre "sus" parcelas, que incluye la herencia, las decisiones productivas e incluso algunas decisiones "de mercado" como el alquiler, la compra y venta al interior de la comunidad, etcétera. Hay mayor presencia comunal en el área pecuaria.

#### *Hay un mercado de tierras, pero es limitado*

En las comunidades campesinas, la principal modalidad de acceso a la tierra es la herencia y el matrimonio; aunque se reconoce también que existe -con limitaciones- un mercado de tierras con alquileres y compra-venta de terrenos. La continua fragmentación y re concentración de las tierras por herencia y matrimonio plantea severos problemas técnicos a la propuesta de mantener actualizado un catastro de tierras de comunidades.

#### *Hay expectativas de formalización de la propiedad*

Los comuneros tienen expectativas de formalización de la propiedad de las parcelas individuales o familiares. Al respecto, es importante hacer dos precisiones:

- En la mayor parte de los casos existe, desde antes de la ley, una búsqueda por formalizar las propiedades individuales o familiares, que se manifiesta en la costumbre campesina de acudir a notarios, registros públicos y hasta el pago de autoavalúos para formalizar sus posesiones.

- Las dos principales razones por las que los comuneros buscan formalizar sus posesiones y ven con expectativa el tema del título son la búsqueda por asegurar los procesos de herencia y la necesidad de garantizar la inversión en las parcelas. Sólo de manera secundaria las razones son estrictamente de mercado (venta, alquiler o acceso al crédito).

#### *La nueva ley genera interés*

Con estos antecedentes y en estas circunstancias, la nueva Ley de Tierras genera en los comuneros interés y expectativa. No hay un

rechazo a la propuesta como tal, en la medida en que existe un interés por formalizar las parcelas familiares; pero tampoco se trata de una aprobación de la ley en el sentido de optar masivamente por el título para acceder al financiamiento o vender en mejores condiciones. Se trata, más bien, de una actitud cauta que evalúa en qué medida la nueva ley, y el título individual como tal, pueden corresponder a una estrategia propia de formalización y, al mismo tiempo, plantear nuevas realidades e incertidumbres.

#### *Hay opción mayoritaria por el título individual*

En estas circunstancias, preguntados sobre si optarían o no por la titulación individual -con escasas variaciones en términos de edad y nivel educativo-, más de 60% de los comuneros encuestados respondió favorablemente a la opción por la titulación individual de sus parcelas. Este resultado es consistente con el de encuestas similares aplicadas en el trabajo de campo en Ayacucho (Huanta) y con los resultados preliminares de una encuesta recientemente aplicada por la Mesa sobre Uso y Tenencia de la Tierra en Puno<sup>8</sup>.

#### *Hay ambivalencia en la valoración de la comunidad*

En cuanto a la comunidad como tal, se plantea una valoración que puede parecer contradictoria: por un lado, la búsqueda de la formalización de la propiedad familiar, incluida la titulación, no se percibe como contradictoria a la reafirmación de la comunidad como tal. La mayor parte de los encuestados no desearía la disolución de la comunidad. Por otro, al ser preguntados sobre

8. Las encuestas en Ayacucho han sido aplicadas por el equipo de campo del CEPES. La Mesa de Puno está siendo impulsada por CEAS y las Vicarias del departamento. CEPES y otras ONG participan de ella. En todos los casos, los más jóvenes y más educados apuestan más por la titulación individual, pero la diferencia no es muy significativa.

el futuro de sus hijos, la mayor parte no desea que permanezcan en la comunidad, en la medida en que no se asocia comunidad con posibilidades de progreso. En suma, la comunidad como necesaria para el presente, incluso en un contexto de titulación individual, pero no deseable como espacio de futuro para los hijos.

*La acción del Estado es contradictoria*

En el tema de las comunidades y la formalización de las propiedades familiares parcelarias, la acción del Estado es contradictoria.

Frente a las comunidades como tales, el Estado aparece simultáneamente como debilitador y fortalecedor de ellas. Mucho del discurso oficial del Estado sobre el tema tierras y titulación se sustenta en la idea de las comunidades como una traba al mercado y al desarrollo. Y, de hecho, mucha de la práctica del Estado -como en el caso del Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social (FONCODES)- fragmenta a la comunidad al estimular el surgimiento de espacios organizativos específicos para la tramitación y gestión de proyectos. Pero, al mismo tiempo, mucha de la práctica del Estado -como en los casos del Programa Nacional de Ayuda Alimentaria (PRONAA), el Programa Nacional de Manejo de Cuencas Hidrográficas y Conservación de Suelos (PRONAMACHCS), el Programa de Apoyo a la Rehabilitación (PAR), las ECOMUSAS y otros- legitiman a la comunidad como el interlocutor necesario entre población rural y Estado.

Frente al tema de la formalización de la propiedad individual o familiar de las familias comuneras, el Estado cumple también un papel contradictorio. Debilita a las comunidades tanto en el nivel del discurso como en el de las normas que formula, en la medida en que aparece como promoviendo la parcelación de las tierras comunales como requisito para la inversión y el desarrollo. Y en la costa parece haber una decidida acción del Estado en este terreno, acelerando la promulgación de las normas que promueven la parcelación de las tierras comunales así como la entrega de las tierras eriazas a inversionistas privados.

Pero el Estado aparece también como afirmador de las comunidades, pues en la práctica, especialmente en la sierra, las agencias estatales parecen resistirse a implementar esta política, principalmente por razones pragmáticas relacionadas a lo complejo de la tarea (millones de parcelas pequeñas y dispersas) y sus reducidos recursos humanos y presupuestales.

#### *Hay limitaciones institucionales en las comunidades*

Hasta la fecha, un potencial proceso de formalización de la propiedad familiar-parcelaria en las comunidades campesinas enfrenta las siguientes limitaciones normativas e institucionales en las propias comunidades campesinas:

- Más de la mitad de las comunidades campesinas de la sierra peruana carecen de título de propiedad sobre sus tierras. La mitad de éstas no han culminado los procesos de titulación iniciados, pero la otra mitad (la cuarta parte de las más de 5000 comunidades del país) ni siquiera han iniciado dicho proceso de titulación de sus tierras comunales. Aunque la ley no lo explicita, se entiende que una comunidad sólo podría tomar decisiones de parcelación sobre tierras que son legalmente suyas y que, por ende, el saneamiento del título comunal sería precondition para cualquier toma de decisión sobre dichas tierras.
- Los padrones de las comunidades campesinas requieren ser saneados para constituirse en una base legítima de toma de decisiones. En buena parte de las comunidades, especialmente en las zonas de violencia y desplazamiento, los padrones no han sido actualizados y -por tanto- no son una base sólida para que las decisiones que se tomen sean legítimas. Un problema más amplio es que no queda claro en la ley ni en las propias comunidades sobre la base de qué padrón (calificados, residentes, no residentes) se deben tomar las decisiones. En muchas comunidades hay un potencial de conflicto entre residentes y no residentes en torno a este tema.

- En la mayor parte de las comunidades existen consensos sociales implícitos sobre qué parcelas pertenecen a qué familias; en algunas cada familia formaliza a su manera esa posesión (mediante pagos de autoavalúo, inscripción en notarías o registros públicos, etcétera); pero en poquísimos casos hay catastros o padrones de parcelas propiamente dichos. La ausencia de catastros que delimiten con precisión las posesiones de cada quien al interior de las comunidades es una grave dificultad que debe ser superada.
- En la mayor parte de las comunidades no hay un sistema adecuado de archivos. Buena parte de los acuerdos sobre tierras se mantienen en la memoria de los comuneros, pero no hay un sistema documental centralizado, lo que en muchos casos dificulta la ejecución y seguimiento de procesos legales de formalización de la propiedad.
- En las comunidades campesinas no existen mecanismos de arbitraje propiamente establecidos para solucionar disputas en torno a la posesión de las parcelas.

#### *Hay vacíos en la legislación*

La nueva ley, especialmente para el caso de la sierra, presenta algunos vacíos notorios. Por ejemplo:

- No se establece con precisión quiénes han de participar en la decisión: todos los "comuneros", sólo los calificados o sólo los residentes.
- No se establece qué derechos tienen otros propietarios no comuneros, e incluso comuneros de otras comunidades que tengan tierra en una segunda comunidad por matrimonio o herencia.
- No se establece la necesidad de sanear el padrón de las comunidades antes del proceso de toma de decisiones. Esto es particularmente importante en zonas afectadas por la violencia, en la medida en que en muchos casos hace 15 años que no se reabren los padrones, hay una importante cantidad de fallecidos y desaparecidos, etcétera.



- No se establecen mecanismos de arbitraje en caso de conflictos en la delimitación y asignación de las parcelas familiares.
- No se precisan derechos de las mujeres como propietarias.

### LAS OPCIONES POSIBLES

Del análisis de lo que los comuneros están haciendo, así como de las discusiones habidas en numerosas reuniones de trabajo con profesionales del sector público y privado interesados en el tema, se desprenden tres opciones básicas en el terreno de la titulación y las tierras comunales.

#### Formalización de la propiedad comunal

Como ya se ha señalado, más de la mitad de las comunidades campesinas del país no tienen saneado su título de propiedad comunal, y existe consenso sobre la necesidad de dar paso al saneamiento de la propiedad comunal como tal. Ahora bien: la búsqueda por sanear el título comunal puede ser parte de una de dos estrategias contradictorias entre sí:

- a. Sanear el título comunal como parte de una estrategia contraria al título individual.
- b. Sanear el título comunal como un paso previo e ineludible en el marco de una estrategia mayor de formalización de las propiedades individuales en la comunidad.

#### Formalización de la propiedad individual manteniendo el título comunal

Una postura intermedia es la que se ha venido trabajando en algunas directivas comunales del norte: la entrega de certificados o títulos de posesión, pero manteniendo el título comunal. En otras palabras, lograr un nivel superior de formalización de las

propiedades familiares sobre las parcelas sin renunciar al título comunal; es decir, sin renunciar a que la comunidad pueda establecer condiciones al funcionamiento de ese mercado de tierras. Esta propuesta plantea dos grandes retos:

a. ¿Qué valor pueden tener esos documentos en el mercado, fuera de la comunidad? ¿Sirven para, por ejemplo, acceder a créditos?

b. ¿Qué condiciones puede imponer la comunidad al mercado de tierras que se desarrolla en ella?

#### Titulación individual con pérdida del título comunal

Una tercera postura sería, finalmente, la de proceder a la titulación individual como tal, sin retener para la comunidad ninguna capacidad de control sobre las decisiones de los nuevos propietarios. Si se titula individualmente el íntegro de la tierra comunal, se plantea incluso un escenario de desaparición de la comunidad como tal, en la medida que la legislación establece que poseer territorio es condición para existir como comunidad.

#### LA COMUNIDAD CAMPESINA EN DEBATE

En muchas de las discusiones habidas en torno a las opciones frente a las posibilidades que ahora se plantean, lo que está en realidad en debate es el destino de la comunidad como tal, sobre la base de diversas apreciaciones en relación con las relaciones entre tierra y comunidad.

Como ya se ha señalado, la posesión legal de un territorio es condición necesaria para el reconocimiento de la comunidad como tal. La pérdida de dicho territorio comunal implicaría la disolución de la comunidad. Pero, mas allá de los aspectos jurídicos de la discusión, se plantea todo un debate de las relaciones entre territorio y comunidad y sobre la vigencia de la comunidad.

como realidad institucional en un no tan hipotético escenario de opciones mayoritarias por la titulación individual.

Queda planteada al debate una interrogante básica, que debería pasar a ser parte de la agenda de investigación sobre este tema: ¿qué otras dimensiones de existencia tiene la comunidad para los comuneros? En otras palabras, ¿a partir de qué necesidades un grupo de nuevos propietarios individuales podría necesitar seguir siendo comunidad?

Se pueden explorar algunas líneas para la discusión:

a. La comunidad puede seguir siendo una realidad económica productiva en la medida en que sea capaz de seguir cumpliendo funciones de ordenamiento del acceso a los recursos naturales en el territorio comunal y de construcción o tramitación para la construcción y gestión de infraestructura productiva.

b. La comunidad puede desempeñar un papel como ente regulador del mercado de tierras en el espacio rural:

- Ordenando el uso del espacio (intangibilidad, urbanización, etcétera) a través de la formalización de funciones que ya ejerce y asumiendo otras ahora a cargo de los municipios.
- Proveyendo de servicios a los propietarios/productores: la comunidad continúa encargada de la gestión del agua y de la coordinación productiva que sigue siendo necesaria (descansos, pastos).
- Introduciendo nuevos condicionamientos productivos (el abandono) y antimonopólicos (topes a la acumulación interna).

c. Seguir cumpliendo funciones sociales de gestión de infraestructura y prestación de servicios y de regulación de la vida social (canalización y tramitación de conflictos menores).

d. Seguir desempeñando funciones políticas de representación de los intereses de la comunidad en espacios locales (distritos, cuencas) y ante el Estado Central, de preservación del orden y seguridad internos, de gestión de procesos de distritalización, de registro público local (formalizando registros de la propiedad, por ejemplo).

e. Seguir cumpliendo labores culturales, como espacio de construcción/afirmación de identidades locales y de construcción/afirmación de sistemas de valores.

#### A MANERA DE CONCLUSIÓN

La nueva Ley de Tierras y la propuesta gubernamental de dar paso a la titulación individual de las tierras comunales que de hecho están en manos de las familias comuneras, ha generado expectativas entre los comuneros.

Estas expectativas tienen que ver, básicamente, con una búsqueda de seguridad de los comuneros (para la herencia, para la inversión con recursos propios) más que con una expectativa de acceso al mercado financiero, por ejemplo.

La canalización de estas expectativas plantea al menos tres niveles de interrogantes que sería necesario despejar:

a. Las opciones prácticas que se plantean (reafirmar el título comunal de manera excluyente al individual; el certificado de posesión como instrumento de mercado; la titulación individual a expensas del título comunal).

b. Los vacíos internos a la comunidad y en las normas, que plantean interrogantes sobre la posibilidad de canalizar estas expectativas construyendo los consensos y las legitimidades que son necesarias para evitar un escenario de conflicto.

c. La vigencia de la comunidad más allá del tema de la tierra y el territorio y los aspectos jurídicos, como espacio económico, social, político y cultural. Como institución reguladora del mercado y las relaciones sociales, como espacio de representación política y como espacio de construcción de identidad y cultura

## ENCUESTA A 454 FAMILIAS COMUNERAS DE CUSCO Y PUNO

## Totales Cusco

Muestra	Edad	Hijos	Número parcelas	Tiene docum.	Desea título	Compraría tierras comunales	Reestruc.*	Herencia a hijos	Quién		Inscribirá en RRPP	Quién paga	Desea hijo comunero
									Titularía	Gratuito**			
233	40,82	3,66	6,75	No: 59 Actas: 100 *Otros: 74 *Otros dcts.	Sí: 120 No: 45 ?: 1	Sí: 91 No: 45	No: 80	Sí: 148 No: 19	MA: 86 COM: 73 ?: 8	Sí: 114 No: 53	Sí: 110 No: 57	Fam: 98 Otros: 69	Sí: 110 No: 120 ?: 2

\* Muestra sólo familias: 167.

## Totales Puno

Muestra	Edad	Hijos	Número parcelas	Tiene docum.	Desea título	Compraría tierras comunales	Reestruc.*	Herencia a hijos	Quién		Inscribirá en RRPP	Quién paga	Desea hijo comunero
									Titularía	Gratuito"			
221	46,49	4,50	1,36	No: 106 Act/Esc.: 102 Otros: 3	Sí: 139 No: 28 ?: 44	Sí: 162 No: 47 ?: 2	Sí: 36 No: 19 ?: 8	Sí: 150 No: 40 ?: 21	Com: 67 PETT:30 MA: 98 ?: 16	Sí: 28 No: 23 ?: 12	Sí: 181 No: 18 ?: 12	MA: 8 Com:16 Fam: 30 ?: 9	Sí: 69 No: 126 ?: 16

\* Muestra 63, para tres comunidades.

## Total general

Muestra	Edad	Hijos	Número parcelas	Tiene docum.	Desea título	Compraría tierras comunales	Reestruc.*	Herencia a hijos	Quién		Inscribirá en RRPP	Quién paga	Desea hijo comunero
									Titularía	Gratuito"			
454,0	43,7	4,1	4,1	No: 165 Act,Esc.: 202 Otros: 77	Sí: 259 No:73 ?:45	Sí: 253 No: 122 ?:2	Sí:36 No:99 ?:8	Sí: 298 No:59 ?:21	Com: 140 PETT: 30 MA: 184 ?: 24	Sí: 142 No:76 ?:12	Sí: 291 No:75 ?:12	MA: 8 Com:16 Fam: 128 ?: 9 Otros:69	Sí: 179 No: 246 ?:18

# POLÍTICAS PÚBLICAS Y DESARROLLO RURAL SOSTENIBLE

*Manuel Glave*

La relación entre conservación de recursos naturales, calidad ambiental y desarrollo rural ha estado en el centro de los debates de las últimas reuniones bienales del SEPIA. Luego de un análisis de la evolución tecnológica en los Andes para identificar los factores condicionantes para su desarrollo (Marticorena 1992), se resaltaron las tendencias resultantes del impacto de la intensificación de la agricultura andina sobre el uso del suelo, agua, pastos y recursos genéticos (Mayer 1994). Por último, se hizo un balance de las potencialidades y límites para el desarrollo rural en distintas zonas agroecológicas del país (Tapia 1997). En todos los casos se intentó construir un marco conceptual para interpretar las relaciones entre ecología, economía y sociedad alrededor del aprovechamiento del espacio físico y social andino.

Continuando con este esfuerzo analítico y en la búsqueda por hacer operativo el concepto de la sostenibilidad, en esta oportunidad se presenta un balance de las políticas públicas dirigidas hacia esa sostenibilidad del desarrollo rural. Este ensayo se centra en una valoración crítica de las políticas públicas, en particular las relacionadas directamente con la gestión ambiental, pero sin descuidar las políticas ambientales sectoriales. Los otros trabajos presentados en esta reunión bienal en relación con el tema del desarrollo rural sostenible complementan este balance de

políticas identificando las condiciones, en el nivel local y en el regional, que facilitan o limitan el éxito en la puesta en marcha de procesos e intervenciones de desarrollo rural.

Este ensayo se divide en tres partes. La primera establece el marco de análisis para aproximarse a un balance de las políticas públicas en términos de las distintas dimensiones de la sostenibilidad del desarrollo rural. La segunda es propiamente la revisión de las principales políticas públicas orientadas a promover el desarrollo rural sostenible, y en ella se identifican tanto restricciones como potencialidades. Y la tercera es una breve reflexión a partir de algunas experiencias regionales o temáticas que ilustran las posibilidades para poner en marcha un proceso de desarrollo rural sostenible en el Perú.

## MARCO DE ANÁLISIS

Sin ingresar a una discusión conceptual acerca de los alcances de la “sostenibilidad” del desarrollo rural, en este ensayo se considera que, desde la perspectiva de las políticas públicas, esta dimensión del desarrollo rural requiere de una adecuada definición e integración de políticas sectoriales, aunada a una efectiva descentralización administrativa y el ejercicio de mecanismos permanentes de participación ciudadana, de tal manera que se logre hacer compatibles los objetivos de crecimiento económico con la conservación de los recursos naturales, la calidad ambiental y la equidad social. Más allá de lo discursivo y consensual de estas consideraciones, lo importante de esta propuesta es que se aleja de una tradición académica que asocia la sostenibilidad casi exclusivamente con el «manejo» sostenible de determinado recurso y/o ecosistema natural. Para aproximarse a un balance de la gestión pública en estas dimensiones de la sostenibilidad es necesario identificar cuáles son los escenarios institucionales donde se definen las políticas públicas ambientales y su integración con el conjunto de políticas macroeconómicas y sectoriales. En ese sentido, el punto de partida de este balance será una discusión del impacto de la denominada Agenda o Programa 21 en la formu-

lación de políticas públicas en el Perú. A partir de ello se establecerá el ámbito y alcance del presente balance.

## La Agenda 21 y las políticas públicas

La Conferencia de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Desarrollo (CNUMAD) de 1992, conocida como la Cumbre de la Tierra, culminó con un plan de acción global para el desarrollo sostenible suscrito por más de 150 países. Si bien es cierto que dicho plan de acción, denominado simplemente Agenda 21 en virtud de que se trata de sentar las bases para que el conjunto de naciones pueda alcanzar el desarrollo sostenible durante el siglo XXI, no es un instrumento obligatorio, es indudable que está jugando un importante papel en el diseño de políticas ambientales y en la integración de éstas dentro de una estrategia integral de desarrollo<sup>1</sup>. La Agenda 21 es un plan dinámico y, fundamentalmente, multisectorial. Sus 40 capítulos, agrupados en cuatro secciones, abarcan el conjunto de ámbitos de acción de las políticas públicas para promover el desarrollo sostenible de las naciones.

La continuidad y consolidación del proceso impulsado por la CNUMAD depende, entre otros, del compromiso y la participación no sólo de los gobiernos sino del conjunto de actores de la sociedad civil y de una dinámica social y política alrededor de los acuerdos emanados de la Cumbre, en especial de la Agenda o Programa 21. La formulación, aprobación y suscripción conjunta de varios documentos durante y a partir de la Cumbre ha

1. Basta con recordar los procesos de revisión de avances en el cumplimiento de los compromisos y metas de los diversos convenios suscritos durante la CNUMAD. Este proceso de revisión, denominado 'Río+5', culminó con una sesión de la Asamblea General de las Naciones Unidas en la que se discutió el Informe del Grupo de Trabajo Intersesional Ad-hoc de la Comisión para el Desarrollo Sostenible (CDS) de las Naciones Unidas (ver Naciones Unidas 1997, y Asociación Arariwa y otros 1997).



enfrentado variadas restricciones para su adecuación y ejecución en diferentes contextos sociales, económicos y ambientales. El caso peruano no ha sido la excepción. La experiencia de las Comisiones Nacionales de Biodiversidad y Cambio Climático, la participación peruana en las reuniones de la Cumbre de las Américas, y el seguimiento y evaluación del cumplimiento de estos compromisos, han estado llenos de restricciones institucionales y, más allá de constituir espacios de participación abiertos por el Estado, los productos elaborados en éstos (básicamente Informes Nacionales en diversas conferencias internacionales) no representan un conjunto integral de políticas, ni, mucho menos, recogen los avances metodológicos, institucionales y hasta tecnológicos que se están registrando en el país en los últimos años.

Antes de iniciar el análisis de las políticas públicas es necesario hacer una precisión. En este ensayo se entiende por política pública no sólo las normas y leyes promulgadas por los gobiernos, sino el conjunto de prácticas del aparato estatal, desde el gasto público hasta el ordenamiento institucional real local, regional y nacional, el cual, en la mayoría de los casos, no es consistente con el ordenamiento institucional «escrito» en la norma. Pero es indudable que la norma escrita y el desempeño de los organismos del Estado involucrados en la gestión ambiental representan la principal fuente de información para hacer un balance del impacto de las políticas públicas en términos de la promoción de procesos de desarrollo rural sostenible en el país.

Ahora bien: esta nueva «cultura de diálogo» entre el Estado y la sociedad civil organizada, pregonada a los cuatro vientos en los diversos foros internacionales y que culmina con la puesta en marcha de los acuerdos de la Cumbre de las Américas de Santa Cruz (1996), requiere de un ordenamiento institucional claro y eficiente. En ese sentido, la plena conformación e institucionalización en el país de un Sistema Nacional de Gestión Ambiental (SINGA) es un objetivo de largo plazo, para el cual el fortalecimiento inmediato de algunas instancias claves

permitirá acelerar el proceso de su puesta en marcha y consolidación.

## Sistema Nacional de Gestión Ambiental

El Sistema Nacional de Gestión Ambiental puede ser entendido como el conjunto interrelacionado de herramientas y mecanismos económicos, sociales, culturales y ambientales que se utilizan para hacer operativa la política nacional ambiental a través de la concertación, coordinación y cooperación interinstitucional y sectorial. La implementación del SINGA forma parte de un proceso paulatino de desconcentración y descentralización de la administración ambiental del país de manera integral y participativa. El sistema deberá tener un eje dentro del aparato público (CONAM), mientras que los actores para la puesta en marcha del SINGA son el conjunto de sectores públicos y privados; juegan también un papel importante las unidades ambientales sectoriales y, ahí donde funcionen, las unidades técnicas ambientales municipales. El objetivo general del SINGA es organizar, coordinar, cooperar y concertar interinstitucional e intersectorialmente para el diseño, difusión, divulgación y ejecución de la política nacional ambiental. Además, el sistema de gestión ambiental puede fortalecer y consolidar una nueva cultura del diálogo y la concertación entre el Estado y la sociedad civil.

Sin embargo, en el Perú no existe, en la práctica, un *sistema* de gestión ambiental propiamente dicho, sino, más bien, una práctica -pública y privada- de gestión ambiental carente de reglas de coordinación intersectorial, caracterizada por una gran dispersión jurídica e institucional, y donde no se facilitan procesos participativos de gestión. Más aún: la falta de definición de una política nacional ambiental limita las posibilidades reales de construcción de estas redes de coordinación. Ciertamente, cabe la pregunta sobre si existe la demanda (pública y privada) por el funcionamiento de un sistema, y, más aún, si existe o no el mandato legal para ello. En un reciente encuentro de expertos sobre sistemas de gestión ambiental (como par-

te del proyecto CONAM-BID), Manuel Pulgar Vidal, de la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental, recordó que en realidad la gente le teme a los «sistemas» en el Perú. Se identificaron más de 22 sistemas funcionando actualmente: el sistema nacional de defensa civil, el sistema nacional de protección del niño y el adolescente, el sistema nacional de registros civiles, el sistema nacional de inteligencia, y se pueden contar hasta 15 sistemas en plena operación y un grupo menor que ya no operan. El ciudadano común, el funcionario público, el empresario, le temen al concepto de sistema en el Perú, porque consideran que la formación de sistemas implica crear un suborganismo y genera mayor burocracia, es decir, incrementa los costos de transacción. Quizá este temor también se explique por una serie de señales negativas que han dado los sistemas en el Perú, desde el famoso Sistema Nacional de Movilización Social (SINAMOS) hasta el tristemente fenecido Sistema Nacional de Planificación.

Sin embargo, y a pesar de las restricciones para el funcionamiento de un sistema, es necesario contar con elementos propios de un trabajo sistémico para la gestión ambiental que facilite la integración de políticas y la descentralización. Entre otras posibilidades institucionales se encuentra la de la asignación del CONAM, en su calidad de autoridad ambiental, a la Presidencia del Consejo de Ministros, que es un ente de coordinación. Adicionalmente, se encuentran un conjunto de instrumentos de gestión tales como el ordenamiento ambiental, los patrones de calidad ambiental<sup>2</sup>, criterios generales para los Estudios de Impacto Ambiental, instrumentos de mercado, información ambiental, entre otros, que permitirían, a través de procesos coordinados, poner en marcha una política ambiental de forma sistémica. En ese sentido, las acciones que se están ejecutando como parte del Progra-

2. Existe el mandato para que la «Comisión Técnica Multisectorial» (CTM) convocada por el CONAM elabore un Reglamento Nacional de Parámetros de Calidad Ambiental. En 1998, en el marco del proyecto de fortalecimiento de la gestión ambiental en el Perú que el CONAM está ejecutando en convenio con el BID, se ha diseñado un reglamento acerca de los procedimientos para determinar estos estándares en la región.

ma de Fortalecimiento Institucional Ambiental del BID, en particular el Plan Maestro del Sistema Nacional del Ambiente que está siendo ejecutado por el CONAM, son un paso positivo en esta dirección<sup>3</sup>

## El SEPIA y la investigación ambiental en el Perú

Los debates en las reuniones bienales del SEPIA estuvieron marcados desde un principio por los dilemas tecnológicos de nivel local. La oposición entre una «vía campesina» del desarrollo rural en los Andes basada en la adopción de paquetes tecnológicos modernos para reducir brechas de productividad (Cotlear 1989) y, por otro lado, una alternativa tecnológica agroecológica sustentada en los recursos y conocimientos locales, la cual se ha ido construyendo en diversas expresiones conceptuales y programáticas (desde los orígenes de la CCTA, el desarrollo del PRATEC y la formación del CONDESAN y otras redes nacionales, por citar probablemente los procesos institucionales más interesantes en las últimas décadas), estuvo en el centro de la producción académica durante buena parte de los años 80 e inicios de los 90. De alguna manera, de esta forma se recreaba la vieja discusión entre campesinistas y descampesinistas de los años 60 y 70. Es sólo en las dos últimas reuniones bienales del SEPIA que se incorpora una perspectiva de la sostenibilidad del desarrollo rural, tanto desde el punto de vista social e institucional como desde el tecnológico y ambiental. Este salto cualitativo desde una perspectiva de procesos tecnológicos y desarrollo local hacia una perspectiva mayor no implica dejar de investigar y trabajar por el desarrollo local, a partir de la chacra y pasando por la familia campesina, las

3. En su presentación ante la Comisión de Ambiente, Ecología y Amazonía del Congreso (noviembre de 1996), el entonces primer ministro Pandolfi presentó oficialmente la gestión ambiental del Poder Ejecutivo otorgándole una «visión transectorial», al mismo tiempo que se propuso el establecimiento del SINGA como parte de la Estrategia Ambiental del país.

comunidades y unidades de gestión mayores. Es precisamente eso lo que se busca con los otros trabajos presentados y discutidos en esta reunión bienal del SEPIA,

## BALANCE DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS PARA EL DESARROLLO RURAL SOSTENIBLE

### Institucionalidad para la gestión ambiental

En diciembre de 1994 se promulgó la Ley 26410 que crea el Consejo Nacional del Ambiente (CONAM). La norma respondía no sólo a las demandas de sectores especializados nacionales, sino también a los compromisos adquiridos en los convenios internacionales suscritos por el Perú. La creación del CONAM culminó lo que muchos han considerado como un primer período en la readecuación mental, legal y organizativa en materia ambiental en el país, período que tuvo como momento culminante la promulgación del Código del Medio Ambiente y de los Recursos Naturales de 1990 (DL 613). La posterior instalación y funcionamiento del CONAM, a pesar de no haberse precisado sus funciones a través de su reglamento, está permitiendo diseñar una política y gestión ambiental de modo más coordinado y eficaz, llevando a la práctica lo que queda vigente del Código del Medio Ambiente y de los Recursos Naturales, así como los convenios internacionales suscritos y ratificados por el país.

Sin embargo, el gran dilema de la institucionalidad pública para el diseño y formulación de políticas para el desarrollo rural sostenible es el tema de la integración de políticas. En apariencia, uno de los pocos espacios políticos en los que se ha estado intentando integrar las políticas económicas, sociales y ambientales es el de la Coordinación Intersectorial en Aspectos Sociales (CIAS) en la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM)<sup>4</sup>. Tal

4. Abugattás (1995) presentó un resumen de los lineamientos básicos de la política social desde 1993, así como otras experiencias de integración de políticas en América Latina.

como ya se mencionó, una de las posibilidades para potenciar la gestión pública ambiental y la efectiva integración de políticas sería la de incorporar al CONAM, como autoridad ambiental, en el seno de esta Coordinación Intersectorial, así como en la de Asuntos Económicos y Financieros (CIAEF).

A fines de 1997 el CONAM aprobó la creación del Marco Estructural para la Gestión Ambiental (MEGA), el cual sería el mecanismo de articulación, integración y complementación de funciones ambientales bajo responsabilidad del CONAM con participación de todos los sectores. El MEGA tiene como objetivos la armonización de las políticas sectoriales con la política nacional del ambiente, la administración de conflictos originados en la superposición de funciones o vacíos de competencia, el fortalecimiento de la capacidad de gestión ambiental del sector público y la concertación con el sector privado y la sociedad civil (ver el Decreto 001-97 del Consejo Directivo del CONAM publicado en su página web).

Entre otros instrumentos de gestión aprobados por el CONAM en los últimos años están el Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA), que estaría siendo observado por el Ejecutivo en la Legislatura 98-99, el Sistema Nacional de Información Ambiental (SINIA), y la creación de Comisiones Técnicas Multisectoriales de nivel regional (CTMR) en Cusco, Madre de Dios y Piura. Además de estos importantes pasos institucionales, el MEGA permite el diseño de Grupos Técnicos temáticos que sirvan de apoyo a las tareas tanto de la CTM en el nivel central como de las CTMR allí donde se hayan creado.

## Políticas sectoriales

En los últimos años, especialmente a partir de 1994, todos los sectores han implementado diversas medidas para definir la normatividad, los estándares técnicos, las disposiciones administrativas, así como la adecuada calificación del personal para el desarrollo de una eficiente gestión ambiental. De acuerdo con los propios funcionarios públicos encargados de las políticas ambientales

sectoriales, el sector que más avances y logros ha tenido es el Ministerio de Energía y Minas<sup>5</sup>. Le siguen, en relativo orden de efectividad, el sector pesquero, agricultura y el de industria. Debido al impacto de las actividades de los sectores energía y minas e industria, a continuación se resumen los principales avances alcanzados en la gestión ambiental en estos sectores.

A la fecha, el Ministerio de Energía y Minas cuenta ya con Protocolos de Calidad de Agua y de Calidad de Aire, así como con más de 25 guías para el manejo ambiental del sector (incluyendo una reciente Guía Socio Ambiental). Las guías se refieren a los Estudios de Impacto Ambiental (EIA), los Programas de Adecuación y Manejo Ambiental (PAMA), el manejo, tratamiento y disposición final de los diferentes tipos de desechos y sustancias contaminantes, entre otros. Asimismo, durante 1994 se inició un programa de «evaluaciones ambientales territoriales» de regiones como Chota y Celendín en Cajamarca, y de algunas áreas críticas como Lircay y Castrovirreyna en Huancavelica. Por otro lado, también se realizaron estudios sobre las actividades de la minería informal en Madre de Dios, Puno, La Libertad, Ica y Arequipa. En 1996 se reglamentó los mecanismos de participación ciudadana a través de audiencias públicas de presentación de los EIA en actividades de exploración y explotación de hidrocarburos. Si bien esto último representa la iniciativa más agresiva del Estado para facilitar la participación ciudadana durante el proceso de aprobación de los EIA, no significa que el mecanismo de las Audiencias Públicas siga siendo pobremente implementado en el país, con plazos muy cortos y acceso a muy poca información como para poder realizar comentarios relevantes, sin garantías de que se incorporen las contribuciones, ni tampoco el derecho a la réplica<sup>6</sup>.

5. Esta información está más desarrollada en Glave (1995)

6. En abril de 1996, en una de estas Audiencias "Públicas", ante una pregunta de un profesor universitario para acceder al documento completo de un Estudio de Impacto Ambiental en el Lote 77 en Madre de Dios, un funcionario de la Dirección General de Hidrocarburos respondió: "El documento es público una vez que es aprobado". Una fra-

Actualmente el sector industrial está culminando una primera fase del proceso de adecuación ambiental. La contaminación ambiental (de aguas, suelos y atmósfera) generada por la actividad industrial se deriva principalmente del uso de tecnologías no apropiadas, la falta de conciencia, la expansión urbana industrial desordenada y la informalidad. El sector ha trabajado un diagnóstico ambiental sectorial y aprobó el reglamento base para la transformación del sector hacia un orden técnico-productivo eficiente y ambientalmente sano. Entre otros instrumentos de gestión, el reglamento define los valores límites permisibles de emisión de contaminantes, criterios para la elaboración y evaluación de los estudios de impacto ambiental, disposiciones para recuperar los recursos deteriorados, además de promover el ordenamiento ambiental, establecer mecanismos de supervisión y fiscalización, y sistemas de información, siempre partiendo del principio de la prevención de la contaminación<sup>7</sup>. Por otro lado, los compromisos adquiridos por el Perú en el Protocolo de Montreal (relacionado con las sustancias que agotan la capa de ozono) y el Convenio de Basilea (que norma el manejo de los desechos peligrosos en el nivel global) está empujando al sector hacia una rápida reconversión industrial<sup>8</sup>. Para tal fin, se están difundiendo entre el empresariado los alcances del Protocolo de Montreal y las ventajas del fondo multilateral creado para su aplicación.

se que resume contundentemente la situación imperante al inicio del nuevo *boom* de exploración de hidrocarburos en el país. El murmullo en la audiencia generó que otro funcionario intente colmar el ambiente en la sala ofreciendo facilitar el acceso a la información. A las pocas semanas se aprobó el Reglamento en cuestión, pero está lejos aún de garantizar una efectiva participación. Al respecto, ver el reciente trabajo de Solano (1999) para una revisión completa de los procedimientos en el sector.

7. El contenido del anteproyecto de Reglamento, así como el proceso mismo de su aprobación a través del mecanismo de la prepublicación y convocatoria a la opinión pública para sus comentarios, representan uno de los mayores logros de la gestión ambiental industrial en los últimos años.

8. En particular se está trabajando en la eliminación de los clorofluorocarbonos 11 y 12 de las industrias de refrigeración doméstica. Otras ramas que ingresarán a este proceso son las industrias de aerosoles y espumas.



La política ambiental del Ministerio de Agricultura gira alrededor del Instituto Nacional de Recursos Naturales (INRENA). Además de intervenir en la formulación de importantes proyectos de ley (de Aguas, de Recursos Genéticos y la Nueva Ley Forestal, entre otros), el INRENA establece los criterios técnicos y administrativos para hacer más eficiente el manejo de los recursos naturales críticos, los forestales y la vicuña en particular. Se han realizado estudios sobre agroindustria, recursos forestales, riego y drenaje, uso de agroquímicos, todo esto para contar con los instrumentos que permitan normar los programas de adecuación y manejo ambiental y los estudios de impacto ambiental dentro del sector. Un segundo rubro de estudios está constituido por aquellos de respaldo a las actividades productivas, tales como la rehabilitación de sistemas de riego y drenaje en 13 valles de la costa, el inventario y evaluación de los andenes, estudios para pequeñas irrigaciones y aprovechamiento de aguas subterráneas. Un tercer grupo son los estudios de inventario y evaluación de recursos frágiles tales como la vicuña (Primer Censo Nacional), los suelos (actualización del Mapa de Suelos del Perú) y la foresta amazónica (monitoreo de la deforestación). Finalmente, un cuarto grupo de estudios, de importancia estratégica pero todavía pendientes, está referido a la valorización del costo / beneficio de preservar y aprovechar la diversidad biológica. Todo esto sin mencionar los clásicos trabajos de inventario y evaluación de los recursos naturales en más de 50 cuencas en el territorio nacional, realizados desde principios de los años 60 y que han continuado con menor frecuencia en los últimos años.

Uno de los componentes de política más importantes en el sector agricultura en los últimos años ha sido el de catastro y titulación. Cabe mencionar al respecto que, como parte del apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo al proceso de reformas estructurales, a mediados de 1994 se aprobó el «Programa de Reformas e Inversiones del Sector Agrario del Perú» (PRISA) por un monto total de 206,4 millones de dólares, de los cuales 156,2 serían aportados por el BID. El Programa se descompuso en dos: el Subprograma de Políticas y Reformas Institucionales y el Sub-

programa de Inversiones o Fortalecimiento de los Servicios Agropecuarios. El primero tuvo por objetivo apoyar “las reformas institucionales necesarias para redefinir la presencia del Estado en el sector agropecuario y crear, a través de la liberalización de los mercados, un ambiente propicio para la elevación de la inversión privada en el sector rural»<sup>9</sup>. El segundo componente está destinado a fortalecer la gestión pública y al sector privado en las áreas de información agropecuaria, titulación y registro de tierras, generación de transferencia de tecnología, sanidad agropecuaria, y manejo y conservación de bosques, así como el monitoreo de los recursos naturales rurales. En el marco de este proyecto, el componente de Titulación, Catastro y Registro Rural tiene como objetivos centrales regularizar la propiedad de los predios resultantes de la reforma agraria y registrar la propiedad de esas y otras tierras no reformadas. Más adelante se analiza el impacto de la formalización de la propiedad de la tierra como parte de un paquete de reformas de la propiedad de los recursos naturales agrícolas.

Por último, es indudable que el sector agricultura podría jugar un papel central en el desarrollo de estrategias de ordenamiento ambiental en el nivel regional, sobre todo a partir de las experiencias de gestión de áreas naturales protegidas<sup>10</sup>. El fallido intento por formular una Estrategia Nacional (el *Plan Director*) del Sistema Nacional de Áreas Naturales Protegidas por el Estado (SINANPE) ha sido retomado después de aprobar una nueva Ley de Áreas Naturales Protegidas por el Estado juntamente con la Ley de Conservación de la Diversidad Biológica (junio de 1997), y, finalmente, el Plan Director sería aprobado durante 1999.

9. Ver BID: “Programa de reformas y fortalecimiento de los servicios agropecuarios: Resumen ambiental», 1995 (mimeo),

10. Los casos de la Zona Reservado Tambopata-Candamo (Madre de Dios-Puno), la Reserva de Biósfera del Manu (Madre de Dios-Cusco), la Reserva Nacional de Pacaya-Samiria (Loreto), la Reserva de Biósfera del Noroeste (Tumbes-Piura), el Parque Nacional Huascarán (Ancash), y la Reserva Nacional de Paracas (Ica), muestran las potencialidades de las ANP para impulsar procesos regionales de ordenamiento ambiental.

Además del INRENA, del proyecto de titulación de tierras y de la gestión del SINANPE, el Ministerio de Agricultura ha fortalecido en los últimos años el Programa Nacional de Manejo de Cuencas Hidrográficas y Conservación de Suelos (PRONAMACHCS), incrementando su presupuesto anual de un promedio de menos de medio millón de dólares anuales entre 1980 y 1992, hasta más de cien millones de dólares en 1994 y 1995 respectivamente. Sin embargo, la nueva propuesta de «extensión participativa» que supuestamente pregona el PRONAMACHCS está aún lejos de consolidarse (ver el trabajo de José Heredia en este volumen).

## Derechos de propiedad y desarrollo rural sostenible

En agosto de 1990 se inició en el Perú un proceso de ajuste macroeconómico y reformas estructurales que se propuso disminuir la intervención del Estado y lograr una mayor apertura económica. En el agro, este marco suponía una reestructuración del sector para adecuarse al nuevo modelo económico e institucional. Los objetivos centrales de las reformas estructurales puestas en práctica son:

- Establecer un marco de seguridad jurídica a la propiedad privada y a la inversión (nacional o extranjera).
- Crear un mercado de tierras.
- Eliminar controles y subsidios (tanto internos como al comercio exterior).
- Desburocratizar y redimensionar el sector público y reestructurar o desactivar las empresas estatales del sector (Escobal y Valdivia 1993).

En ese contexto de políticas de apertura y liberalización económica, el aspecto más importante en la política agraria durante los últimos dos años ha sido el intento de liberalización de los mercados de tierras y aguas. Las políticas de liberalización de mercados de factores, sin embargo, aparecen en medio de una situación crítica en el mercado financiero rural, que cuenta con

una pobre infraestructura. Esto, aunado a la respuesta de sectores organizados de la sociedad civil ante propuestas preliminares de algunas de las propuestas de ley de apertura de mercado de factores, hizo que estas políticas se hayan ido dando lentamente y que éste sea aún un proceso incompleto<sup>11</sup>.

A lo largo de los últimos seis años se han dado un conjunto de normas legales dirigidas a ampliar los derechos de propiedad privada y disminuir la importancia de los derechos en el ámbito colectivo. En esa dirección, las ocho normas (o proyectos de normas) más importantes han sido las siguientes:

1. El Decreto Legislativo 653 (julio de 1991) o «Ley de Promoción de las Inversiones en el Sector Agrario». Cabe anotar que el DS 011-91-AG («De la Propiedad Agraria y sus limitaciones») del 4 de abril de 1991 es un antecedente de esta ley.

2. La nueva Constitución Política del Perú de 1993, aprobada por el Congreso Constituyente Democrático instituido por el Gobierno luego de cerrar el Parlamento y convocar a elecciones para este Congreso (5 de abril de 1992).

3. La Ley 26505 (19 de julio de 1995) y su reglamentación (diversas normas; la principal, el DS 011-97-AG), denominada «Ley de Inversión Privada en las Actividades Económicas en las Tierras del Territorio Nacional y de las Comunidades Campesinas», también conocida simplemente como «Ley de Tierras».

4. La «Ley Orgánica para el Aprovechamiento Sostenible de los Recursos Naturales», aprobada el 6 de junio de 1997. Hay que recordar que el punto inicial de esta norma de desarrollo constitucional se remonta a la prepublicación de una ley orgánica de recursos naturales «del ámbito agrario», el 19 de julio de 1995.

11. Me refiero en particular a los debates sobre las primeras versiones de la nueva ley de aguas durante 1993-1994, en los que las ONG y algunas juntas de usuarios hicieron saber al Estado y a los organismos multilaterales de las debilidades de aquéllas. Así también, destaca el impacto de la participación de las ONG en la discusión y elaboración de la ley orgánica de recursos naturales desde su primera versión prepublicada en junio de 1995 hasta su aprobación dos años más tarde.

5. El proyecto de «Ley Orgánica de Aguas» (abril de 1995) propuesto por el Ministerio de Agricultura. Posteriormente, luego de un intenso debate, el Ministerio de la Presidencia propone el proyecto para una nueva «Ley General de Aguas» (abril de 1996). Hasta el momento rigen el Decreto Ley 17752 (24 de julio de 1969) y, luego, el Título V («De las Aguas») del referido Decreto Ley 653. Al momento de la redacción de este texto, se están manejando nuevas versiones de una ley orgánica de aguas que responden al consenso acerca de la concesión como la modalidad de otorgamiento de derechos más apropiada.

6. El Reglamento de las Zonas de Protección Ecológica (ZPE) en la Selva, prepublicado el 19 de enero de 1996 y promulgado el 19 de julio de 1996 (DS 011-96-AG), y recientemente sustituido por el Reglamento de la Ley de Tierras (DS 011-97-AG).

7. El proyecto de una nueva «Ley Forestal», que se remonta a 1992 (Fundación Peruana para la Conservación de la Naturaleza y otros 1992) y que, al parecer, después de más de una docena de versiones, estaría a punto de aprobarse.

8. La reciente Ley de Áreas Naturales Protegidas (ANP) que se complementa con la también aprobada Ley de Conservación de la Diversidad Biológica (junio de 1997).

Frente a este proceso de apertura de los mercados de factores, tres cuestiones teóricas deben ser resueltas teniendo en cuenta el contexto de apertura comercial y privatización. En primer lugar, la adecuada asignación de derechos de propiedad ya sea a través del sistema de concesiones o a través de la privatización. Se trata de eliminar la condición de recursos de «acceso libre», que es la actual situación de los recursos renovables, tanto en el sector pesquero como en el forestal. En segundo lugar está la determinación y distribución de las llamadas «rentas de escasez», que surgen en la medida en que ningún productor incurre en un costo para disponer del recurso natural. Y en tercer lugar se encuentran los mecanismos de cumplimiento de contratos que el propio ordenamiento legal impone. En ese sentido, una línea de investigación poco trabajada es la relación entre seguri-

dad de tenencia y eficiencia en el uso de los recursos (Barrantes 1992), la que permitiría entender con mayor claridad los límites de los programas de titulación rural.

En la agenda de políticas públicas de apertura de mercados de factores para los próximos meses, y desde fines de 1997, el Gobierno tiene el desafío de promulgar la nueva ley forestal -ver FPCN (1993), FPCN y SPDA (1992) y Moore (1992) para encontrar el punto de partida de este debate-, la nueva ley de aguas -ver las publicaciones de IPROGA y el texto del GPER (1993) para ubicar la discusión inicial-, y la necesaria reglamentación del proceso de titulación individual de tierras de comunidades campesinas en la sierra<sup>12</sup>. De ellas, la que puede retomar el trillado debate sobre «concesión de la propiedad versus la propiedad de la concesión» -frase con la cual algunos analistas resumían el debate de las primeras versiones de la ley de aguas en 1993- es indudablemente la ley forestal, ya que la Cámara Nacional Forestal ha hecho manifiesta su preferencia por tener derechos de propiedad privada sobre los bosques.

## Participación ciudadana y sostenibilidad

Al inicio de este ensayo se afirmaba que dos de los pilares de la sostenibilidad de una estrategia de desarrollo eran la efectiva participación ciudadana y la descentralización administrativa. En ese sentido, el papel que juegan los gobiernos locales, como el espacio institucional más cercano entre el Estado y la sociedad civil, es fundamental para implementar los mecanismos de participación. Más adelante se comenta la capacidad real de los gobiernos locales hoy en el Perú para liderar procesos locales de desarrollo, en particular a partir de la disponibilidad de recursos humanos y financieros. A continuación se presenta un recuento de los dis-

12. Ver Glave y Gil (1997), para un análisis de los potenciales impactos sociales y ambientales de la apertura de los mercados de factores en las comunidades.

tintos mecanismos de participación existentes en el Perú, identificando las posibilidades de potenciarlos.

En el Perú, la única norma que trata directamente sobre el derecho a la participación ciudadana, diferente de la expresión del voto electoral, es la Ley 26300 (de mayo 1994), la cual reconoció como derechos de participación la iniciativa de reforma constitucional, el referéndum y, entre otras disposiciones, estableció derechos de control de revocatoria y remoción de autoridades. Dicha norma no sólo ha sido reiteradamente cuestionada (y modificada), sino que está muy lejos de facilitar la participación en el diseño, formulación y ejecución de políticas públicas.

La situación en materia ambiental es, sin embargo, un poco más compleja. Existen varios mecanismos que, con menor o mayor grado, ya se han puesto en marcha<sup>13</sup>.

Desde la dación del Código del Medio Ambiente se estableció

- el derecho a participar en la formulación de la política ambiental (artículo VI del Título Preliminar). Dicho derecho no ha sido debidamente implementado.
- También a partir del Código se establece el derecho a la información. Al igual que en el caso anterior, este derecho tampoco ha sido debidamente implementado. El sonado caso de la resolución de la Corte Suprema declarando fundada una acción de *hábeas data* para acceder a la información ambiental en un proyecto minero -presentado por la Sociedad Peruana de Derecho Ambiental- debería ser utilizado para una pronta reglamentación.
- El de las Audiencias Públicas es otro caso que merece una pronta regulación. Tal como ya se comentó, es solamente a fines de 1996 que el sector Energía y Minas inició un proceso de audiencias públicas semiabiertas como etapa previa a la aprobación de los Estudios de Impacto Ambiental. Pese a que el mecanismo tiene algunas deficiencias, los demás sectores no cuentan con ninguno parecido. De la misma mane-

13. Un análisis más detallado en Pulgar Vidal (1997).

- ra, las Juntas Vecinales establecidas en la Ley Orgánica de Municipalidades son pocas veces implementadas.
- La prepublicación de anteproyectos de normas es quizá el mecanismo de participación más utilizado en los últimos años. Al igual que en los casos anteriores, es un mecanismo no formalizado.
  - Una de las modalidades más efectivas de canalizar la participación ciudadana en la formulación de políticas ambientales ha sido la de las Comisiones o Grupos de Trabajo. En ellas confluyen representantes de ONG, sector privado y sector público para fijar la posición peruana ante los diversos instrumentos internacionales asumidos a partir de la Cumbre de la Tierra. Esta forma de canalizar la participación también se ha dado en la conformación del Directorio de PROFONANPE, el CONAM y el recientemente creado FONAM.
  - El denominado «Congreso Virtual Peruano», sistema de información electrónica del Congreso de la República, es una de las más importantes innovaciones institucionales que al menos facilitan el derecho a la información en el proceso de formulación de las políticas públicas. El caso de la Ley Orgánica de Aprovechamiento Sostenible de los Recursos Naturales ha sido claramente la estrella de este sistema, complementándose además con consultas descentralizadas y una amplia participación directa de representantes de diversos sectores.

Es importante notar que la ausencia de mecanismos de descentralización de la gestión ambiental del Gobierno Central limita el impacto de algunos de estos mecanismos, muchos de los cuales ni siquiera son de conocimiento del conjunto de la población.

## Descentralización, gobiernos locales e integración de políticas

Si uno de los soportes de un proceso sostenible de desarrollo regional es la efectiva participación ciudadana, el otro gran sopor-



te es la capacidad de fortalecer las capacidades locales para la gestión de recursos humanos, naturales y financieros. Por ello, se ha considerado relevante en este ensayo reflexionar sobre el impacto que puede tener el reducido grado de descentralización administrativa de los recursos en los procesos locales de desarrollo.

Si uno se quedara en el ámbito estrictamente institucional, es incuestionable que a partir del 5 de abril de 1992 se truncaron las posibilidades para una efectiva descentralización de la administración pública. Desde entonces se dismantelaron los aparatos públicos de los gobiernos regionales para arribar hoy día a una nueva «Ley Marco de Descentralización» por la que, a partir del 5 de abril de 1992, los departamentos quedan convertidos en los denominados «Consejos Transitorios de Administración Regional».

Sin embargo, esto no quiere decir que no se hayan implementado políticas públicas descentralizadoras, en particular en relación con el manejo y gestión de recursos naturales y de ecosistemas frágiles. En concreto, la política de gasto social se ha convertido en el principal instrumento descentralizador durante los últimos años. El Ministerio de la Presidencia es claramente el actor principal, pues controla una serie de programas de alivio de la pobreza tales como el INFES, FONCODES, PRONAA, INABIF y COOPOP, así como los proyectos especiales del INADE. En términos agregados, el gasto social en el Perú ha crecido de US\$ 12 per cápita en 1990 a US\$ 75 en 1994 y US\$ 158 en 1996 (Ministerio de la Presidencia 1996). Esto ha generado un «alivio» de la pobreza, que ha sido reducida nueve puntos porcentuales entre 1991 y 1995 (de 54 a 45%).

Quizá la política pública más «descentralizadora» en el Perú haya sido la creación de FONCODES. A pesar de sus limitaciones tanto de contenido (sesgo del tipo de proyectos) como de organización institucional, durante el primer lustro de FONCODES se gastó más de 800 millones de dólares en más de 23 mil proyectos distribuidos en todo el país. Este gasto social no respondió con claridad a las necesidades sociales locales (demanda), y para la segunda etapa del Programa se han delineado los elementos de una

“estrategia focalizada» de lucha contra la pobreza. Dicha estrategia concibe al Programa, ahora sí, como una «inversión social» antes que como un gasto público que alivia sectores golpeados por las políticas de ajuste. Los 2700 millones de dólares asegurados para este Programa para el período 1998-2000 representan una nueva oportunidad para fortalecer las capacidades locales.

Sin embargo, una muestra nacional de centros poblados rurales de entre 400 y 3000 habitantes tomada en 1996 arrojó cifras sorprendentes acerca de la presencia de estos programas de emergencia social<sup>14</sup>. El 86% de estos centros poblados no era beneficiario del Programa de Alimentación y Nutrición para las Familias de Alto Riesgo (PANFAR), 80% no contaba con algún comedor popular, 56% no recibía el desayuno escolar y 61% no tenía obras dentro de FONCODES. Destaca nítidamente la fuerte presencia del Programa del Vaso de Leche, ya que sólo 13% de los centros poblados no contaba con este programa. Hay que recordar que el Programa del Vaso de Leche asignó 230 millones de nuevos soles durante 1995 en beneficio de más de 4 300 000 pobladores en todo el país. De manera singular, Lima y Callao, que llegaron a absorber entre un tercio y la mitad de la asignación del Programa entre 1992 y 1994, sólo recibieron 5 millones de nuevos soles que beneficiaron a 100.000 pobladores en 1995, es decir, apenas por encima de 2% del Programa.

Otro ejemplo de que mucho de este gasto social también ha estado centralizado en Lima Metropolitana es el caso del Programa Nacional de Asistencia Alimentaria (PRONAA), el que, si bien distribuyó más de 100 000 toneladas de alimentos anuales entre 1992 y 1995, lo hizo casi exclusivamente en 2500 comedores populares distribuidos en Lima Metropolitana<sup>15</sup>.

14. La muestra fue tomada como parte del «Estudio de caracterización socioeconómica de los centros poblados rurales del Perú de 400 a 3000 habitantes», realizado por el Fondo de Inversiones en Telecomunicaciones [FITEL] (ver Cuánto 1996: 461-466).

15. La imagen de un PRONAA muy activo en la compra de alimentos en medios rurales es en realidad tergiversada, ya que la compra local de alimentos representa sólo 1 % de la recaudación de alimentos del Programa (Cuánto 1996: 334-336).

Un último indicador por analizar respecto de las políticas públicas que promueven o restringen la descentralización administrativa está relacionado con los recursos municipales. La propuesta de fortalecimiento de los gobiernos locales como parte de una estrategia de promoción del desarrollo rural sostenible choca, en realidad, con los escasos recursos, humanos y financieros, con que cuentan los municipios rurales hoy en el país. En una reciente iniciativa legislativa del congresista Daniel Estrada (mayo de 1997), se propuso fijar un «mínimo de subsistencia institucional» con cargo al Fondo de Compensación Municipal. Como se sabe, el Decreto Legislativo 776, Ley de Tributación Municipal, dispone que el Impuesto de Promoción Municipal grava con una tasa de 2% las operaciones afectas al régimen del Impuesto General a las Ventas, así como regula el Impuesto al Rodaje y crea el Impuesto a las Embarcaciones de Recreo; el conjunto de estos tributos constituye el Fondo de Compensación Municipal (FCM), el que es distribuido entre las municipalidades de todo el país sobre la base de criterios establecidos en el mismo DL 776. La aplicación de este dispositivo genera que 582 municipalidades que representan el 32% del total de gobiernos locales, perciban menos de 9 600 soles (cuatro UIT) mensuales por concepto del FCM. La propuesta de Estrada consiste en establecer el mínimo de subsistencia institucional en cuatro UIT mensuales, de tal manera que se pueda garantizar el funcionamiento por lo menos administrativo de todos los gobiernos locales del país<sup>16</sup>. La propuesta implicaría la «transferencia» de menos de 4% de lo percibido por el FCM en todo el país.

16. Las 582 municipalidades identificadas por Estado como deficitarias en relación con las cuatro UIT como el mínimo de subsistencia municipal son fundamentalmente distritos rurales ubicados por debajo de cualquier línea de pobreza a ser utilizado; por lo tanto, dichos distritos no tienen capacidad de generar ingresos propios. En el Proyecto de ley se adjunta la información básica -tasa de desnutrición, tasa de analfabetismo, acceso a servicios básicos, población, y el monto percibido anualmente por concepto del FCM- del conjunto de 582 municipalidades identificadas, ordenadas de mayor a menor déficit presupuestal.

Esta discusión sobre los recursos financieros disponibles para los municipios rurales lleva naturalmente a discutir cuál es el patrón histórico de gasto público en los gobiernos locales. Existe un altísimo grado de concentración del gasto público en el Gobierno Central, a tal extremo que entre 1993 y 1996 el 96% de los recursos e ingresos públicos estuvieron bajo el manejo del Gobierno Central. Esta no es una realidad reciente: en la exposición de motivos del anteproyecto de ley mencionado se observa que los recursos municipales han caído en términos reales a lo largo del siglo (1920-1996), al punto que su participación de 1996 es inferior que la de 1945. En 1920 la participación municipal alcanzó 5,2 %, y llegó a su pico durante el Oncenio (8,1% en 1925), para posteriormente descender hasta 3,7% en 1965. Desde entonces nunca se ha llegado a 5% y, más bien, se ha estabilizado alrededor de 4% del gasto público<sup>17</sup>.

Con estas condiciones institucionales, poco o nada se puede lograr en términos de integración de políticas en los niveles local o regional. Eso quiere decir que, además de las interesantes perspectivas de incorporación de políticas ambientales en los espacios de coordinación intersectorial del Gobierno Central (la CIAS y la CIAEF), es imprescindible ser más agresivos en lo que se refiere a la descentralización administrativa de los recursos públicos y al fortalecimiento de los gobiernos locales, estos últimos propuestos como el espacio institucional ideal para la concertación entre el Estado y la sociedad civil organizada, tal como lo está haciendo el modelo boliviano desde la Ley de Participación Popular.

17. Esta información es tomada de la Dirección General de Presupuesto Público del Ministerio de Economía y Finanzas. Hay que observar que en el 96% del Gobierno Central se encuentra alrededor de 10% que en realidad va dirigido a los gastos de los Consejos Transitorios de Administración Regional. Para una serie de tiempo de esta asignación del gasto se puede consultar diversas ediciones del *Anuario estadístico* de Cuánto S.A., aunque resulte insólito el hecho de que no se pueda reconstruir una serie de tiempo mayor a ocho o 10 años atrás.

## Compromisos internacionales

Es indudable que muchos de los avances en materia de gestión pública ambiental en el país se explican por una serie de compromisos internacionales asumidos. En los últimos años el Perú ha incrementado sus compromisos internacionales en materia ambiental. Algunos analistas calculan en más de 180 los instrumentos a los que estamos vinculados (Glave 1995)<sup>18</sup>. Entre ellos destacan los referidos a los cambios climáticos, la diversidad biológica, los desechos peligrosos, manejo de bosques y desertificación, además de las disposiciones de la propia Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre ventajas competitivas ambientales. La posición peruana en las recientes negociaciones del informe de alto nivel de evaluación de avances en el cumplimiento de la Agenda 21 cinco años después de Río ilustra algunos de los puntos básicos de la política ambiental nacional en relación con los contenidos de la Agenda 21.

En términos generales, la política exterior del Perú en materia ambiental ha sido muy activa, tal como lo muestra la siguiente selección de los más importantes compromisos adquiridos:

- Actualmente el país es miembro de la Comisión de Desarrollo Sostenible del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas. Su período de gestión abarca los años 1995-1997. Este organismo es el más importante foro de análisis y formulación de políticas en el marco de la Agenda 21 - aprobada en Río de Janeiro en 1992- y de los temas ambientales en todo el mundo.
- En la I Conferencia de las Partes del Convenio sobre Diversidad Biológica (realizada en diciembre de 1994), se eligió al

18. Para un listado actualizado del conjunto de instrumentos internacionales, ver la página web de la Comisión de Ambiente, Ecología y Amazonía del Congreso (<http://www.congreso.gob.pe/congreso/comision/1996-97/mambient/pag0a.htm>). Dicha página fue, durante 1996-1997, la mejor implementada como parte del «Congreso Virtual» instaurado en el Perú durante 1996. Hasta cierto punto, se convirtió en una de las principales innovaciones institucionales que facilitaron la información y la participación ciudadana.

Perú para ocupar una Vicepresidencia, siendo su mandato de un año. Un paso previo a esta reunión fue la realización en nuestro país de una conferencia latinoamericana sobre el tema con el fin de preparar las posiciones regionales.

- Similar cargo ocupó desde 1993 dentro del Convenio de Viena para la Protección de la Capa de Ozono. Su gestión duró hasta 1996.
- El Perú ocupó igualmente -entre los años 1993 y 1994- una Vicepresidencia en el Comité Intergubernamental de Negociaciones para elaborar la Convención Internacional contra la Desertificación, instrumento que contiene un Anexo Regional. La Convención, concluida en junio de 1994, fue suscrita por nuestro país en octubre del mismo año.
- Aunque fuera del marco de las Naciones Unidas, el Perú asiste como miembro permanente al Panel Intergubernamental sobre Bosques. En el seno de estas reuniones se trabajan propuestas para elaborar una Convención Internacional sobre Bosques, la que es motivo de fuertes controversias en el Comité de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas.

Para el mejor cumplimiento de estos compromisos en el nivel interno, la Cancillería y luego el CONAM han coordinado diversas Comisiones Nacionales sobre Diversidad Biológica, Cambios Climáticos, un Grupo de Trabajo sobre Desertificación y la participación peruana en el Panel Intergubernamental de Bosques. Al mismo tiempo, se ha constituido un grupo de trabajo técnico para elaborar el «Programa País» en el marco del Protocolo de Montreal sobre sustancias que afectan la capa de ozono. Este grupo está presidido por el Vice Ministerio de Industria, que tiene también bajo su responsabilidad lo concerniente al Convenio de Basilea sobre manejo de desechos peligrosos<sup>19</sup>.

19. Estas acciones del Gobierno habían permitido, hasta 1996, la captación de fondos de cooperación técnica internacional cercanos a los US\$ 3.000.000 para la elaboración de informes nacionales sobre diversidad biológica, estudios de casos sobre desertificación, inventarios y estadísticas sobre el consumo y la producción de gases que

### *Experiencias regionales de gestión ambiental*

En esta breve sección se quiere resaltar algunas experiencias regionales y temáticas útiles para ilustrar las posibilidades reales de poner en marcha un proceso de desarrollo rural sostenible en los niveles local y regional. No intenta ser una selección de las experiencias más importantes o exitosas en el país, sino más un listado de casos que permitan formular nuevas preguntas de investigación e identificar vacíos de políticas públicas.

### Mesas de concertación y gestión ambiental en Cajamarca

La experiencia de la «Mesa de Concertación Interinstitucional y Ciudadanía» liderada por la Municipalidad Provincial de Cajamarca ha sido identificada como un modelo de concertación para la promoción de un esquema de desarrollo humano sostenible (algunos, siguiendo el discurso de Pablo Sánchez, lo denominan "ecodesarrollo»). En parte, esto se debe a una agresiva iniciativa municipal por promover la participación ciudadana en las distintas mesas temáticas organizadas en la Mesa de Concertación.

La experiencia de la Mesa de Concertación de Cajamarca se remonta al triunfo electoral del Frente Independiente Renovador (FIR) en las elecciones municipales de enero de 1993. El ingeniero Luis Guerrero lideró este movimiento que convocó casi al conjunto de organismos no gubernamentales de la región, muchos de los cuales habían confluído en la conformación del Consorcio Interinstitucional para el Desarrollo Regional (CIPDER).

afectan la capa de ozono y, específicamente en el sector industria, iniciar de modo concertado la reconversión industrial en los sectores de aerosoles, espumas y refrigerantes, El mayor monto conseguido -más de dos millones de dólares- tiene como fin ejecutar un proyecto de eliminación de clorofluorocarbonos 11 y 12 en seis fábricas de refrigeración doméstica. Una de las fuentes de financiamiento de las que se ha hecho poco uso en el Perú es el Fondo para el Medio Ambiente Mundial (GEF), que ha contado con un presupuesto de US\$ 2.022 millones para el período 94-97.

La práctica de promoción del desarrollo rural de las ONG empujó al nuevo Concejo Provincial a promover un enfoque más integral de gestión municipal, y ya en junio de 1993 se instaló la Mesa de Concertación con seis mesas temáticas<sup>20</sup>. A fines de 1994, con el lema “Juntos Vecinos y Municipalidad”, se difundía la Memoria de 1993, en la que se definen los lineamientos generales de política del Concejo Provincial (Soberón 1995). El objetivo central de la estrategia es la elaboración de un Plan de Desarrollo Provincial «concertado» y no meramente el resultado de recomendaciones de expertos.

Sin embargo, a más de tres años de traba o de la Mesa, los resultados no parecieran ser tan exitosos como se esperaba, a la luz de las innumerables referencias a la Mesa en foros internacionales sobre gobernabilidad y sostenibilidad local. En una investigación sobre los gobiernos locales, Grompone refiere un desencuentro entre la realidad invocada -casi como justificación ante la cooperación técnica internacional y el proceso de desarrollo real<sup>21</sup>. Grompone encuentra brechas entre gobiernos locales distritales, poca (o nula) participación de los organismos públicos descentralizados y, fundamentalmente, mucha debilidad en la sociedad civil expresada en la pobre participación de la universidad, la escasa negociación con las grandes empresas regionales (Perulac y Minera Yanacocha), y el hecho de que los ganaderos (FONGAL) negocian directamente con el Gobierno Central antes que pasar por la Mesa de Concertación del Concejo Provincial. A esto se añaden los problemas de implementación de los acuerdos «concertados», debido no sólo a los problemas metodo-

20. Las mesas temáticas fueron las siguientes: medio ambiente urbano, recursos naturales y producción agrícola, producción y empleo (industrial y artesanal), patrimonio cultural y turístico (campo y ciudad), educación (campo y ciudad), y alimentación, salud y población (campo y ciudad). Para una descripción del funcionamiento de la Mesa en su conjunto y de las mesas temáticas en particular, ver el trabajo de Soberón (1995); y para un diagnóstico situacional de la cuenca del Cajamarquino, ver el Taller del CONDESAN (1995).

21. Las ideas resumidas aquí son tomadas de una presentación interna en el Instituto de Estudios Peruanos hecha por Grompone en julio de 1997.



lógicos propios de un trabajo interdisciplinario (Soberón 1995), sino también a la inexistencia de partidos políticos capaces de canalizar y ejecutar los acuerdos.

A pesar de todas las críticas que se pueden hacer a este modelo cajamarquino de concertación y descentralización, es indudable que representa un esfuerzo pionero en el país y que ha suscitado, algo exageradamente quizá, un gran impacto nacional e internacional. La Mesa ha sido considerada como uno de los 17 estudios de caso en el mundo en el Manual de Planificación para la Agenda 21 del ICLEI (Consejo Internacional para Iniciativas Locales del Medio Ambiente), además de ser reconocida como una de las mejores prácticas de gestión municipal bajo el marco de Hábitat II. Tanto el Programa de Gestión Urbana de las Naciones Unidas como diversos organismos de cooperación técnica internacional consideran a la Mesa de Concertación de Cajamarca como *el* modelo replicable por los municipios provinciales y distritales del país. ¿A qué se deberá tanta fama y reconocimiento de un proceso trunco y parcial de planificación participativa? Es indudable que la búsqueda de modelos institucionales descentralizadores y participativos hace que experiencias como la de la Mesa de Cajamarca llamen la atención. Queda por analizar los resultados de esta experiencia en el mediano plazo, para identificar tanto los potenciales por aprovechar como las limitaciones por superar.

## Áreas protegidas, poblaciones locales y ordenamiento territorial

Antes que una experiencia concreta, como podría ser la de la Reserva Nacional de Pacaya-Samiria o alguna de las experiencias en la selva sur del Perú, aquí se intenta identificar un área de política pública que probablemente haya sido, conjuntamente con el supuesto fortalecimiento de los gobiernos locales, la más rica en la implementación de procesos de planificación participativa: la gestión y manejo de áreas naturales protegidas.

Desde sus orígenes, en el Perú las áreas protegidas fueron consideradas o como un modelo «parquista» de protección de la naturaleza -es decir, que no tomaba en cuenta las necesidades (ni la presencia) de las poblaciones locales y buscaba encerrar un área de importancia natural con alta diversidad biológica-, o simplemente se reconocía el hecho de que en ellas quedaba restringido el uso de los recursos naturales, aun cuando esta restricción no había sido consultada con las poblaciones locales asentadas en ellas o en sus zonas de influencia. La dimensión social, cultural y económica de la planificación de las áreas protegidas eran descuidadas, y esto limitaba el éxito en el logro de los objetivos específicos de cada área según sus distintos grados de protección.

Esta situación ha dado un vuelco significativo en los años 90, al punto que se ha convertido en un área de política pública en la que se dan mayores espacios para la concertación, se experimentan diversos mecanismos de resolución de conflictos y se aprende a poner en marcha procesos efectivos de planificación participativa del uso de los recursos naturales.

Indicadores de este cambio hay varios, en particular experiencias concretas de concertación entre el INRENA, ONG, organismos de cooperación técnica internacional y poblaciones locales en determinadas áreas protegidas para definir la zonificación de las áreas y el manejo y conservación de los recursos (Comité Peruano de la UICN y Pro-Naturaleza 1996; Piland y Varese 1996; Rodríguez y otros 1995). El proceso mismo de elaboración del Plan Director -mediano a largo plazo- del SINANPE como parte del proyecto FANPE-GTZ, al convocar a más de 50 profesionales y decenas de instituciones académicas y gremiales de todo el país, simboliza este cambio de actitud y de conceptos acerca de la planificación de las áreas protegidas en el país.

Para completar este cambio cualitativo sobre la percepción, gestión y manejo de las áreas protegidas, en los últimos meses se han dado un conjunto de dispositivos legales que consolidan los avances alcanzados a lo largo de los años. Entre ellos destaca la reciente Ley de Áreas Naturales Protegidas (Ley 26834), donde, además de establecer una nueva categorización de áreas y un

nuevo ordenamiento institucional del SINANPE, incorpora en los instrumentos de gestión del Sistema a los «Comités de Gestión» locales para cada área protegida, los cuales deberían permitir, de ser implementados adecuadamente, la participación ágil y eficaz de todos los actores involucrados en la planificación del uso del espacio en las áreas y en sus zonas de influencia (Sandoval 1997b). Asimismo, la Ley sobre la Conservación y Aprovechamiento Sostenible de la Diversidad Biológica (Ley 26839) ubica a las áreas protegidas como elemento central de una Estrategia Nacional de Diversidad Biológica -cuya elaboración se convierte en una tarea prioritaria en la política ambiental-, la cual deberá ser el instrumento de planificación de la conservación y aprovechamiento sostenible de biodiversidad en el país. Y, por último, y siendo más agresivos aún en lo que a ordenamiento territorial se refiere, la Ley Orgánica para el Aprovechamiento Sostenible de los Recursos Naturales (Ley 26821) establece, en su artículo 11, la Zonificación Ecológica y Económica (ZEE) para el uso de los recursos naturales, la cual «se aprueba a propuesta de la Presidencia del Consejo de Ministros, en coordinación intersectorial, como apoyo al ordenamiento territorial a fin de evitar conflictos por superposición de títulos y usos inapropiados, y demás fines». Es indudable que este texto, además de ir mucho más allá de lo que significan las áreas protegidas y las denominadas zonas de protección ecológica para la selva en lo que a ordenamiento territorial se refiere, inspira varias preguntas acerca de cómo y quién determina lo que son «usos inapropiados», además, por supuesto, de las fuertes restricciones institucionales que se encontrarán para poder elaborar una propuesta nacional de ZEE.

Sin embargo, no todo es color de rosa en lo que se refiere a los avances normativos e institucionales en la planificación del SINANPE. El desenlace del proceso de elaboración del Plan Director fue lamentable, por decir lo menos, pues en 1995 no se aprobó la propuesta inicial elaborada por el equipo técnico del proyecto, y en 1996 tampoco se aprobó una segunda propuesta elaborada de manera más estrecha con la Dirección General de Áreas Protegidas del INRENA. Actualmente se estaría terminan-

do una tercera propuesta, la que, se espera, sirva como el instrumento de planificación básico del Sistema<sup>22</sup>.

## EL CASO DE LOS HIDROCARBUROS EN LA AMAZONÍA

Uno de los más grandes desafíos que tendrán las siguientes administraciones públicas será quizá el de compatibilizar los intereses de la industria de hidrocarburos dentro de una estrategia nacional de desarrollo sostenible. Más aún si se quiere cumplir a cabalidad con el mencionado artículo 11 de la reciente Ley Orgánica de Recursos Naturales. No existe mejor ejemplo de la existencia de potenciales conflictos y desencuentros entre los paradigmas de «crecimiento económico» y «desarrollo sostenible» que el del reciente nuevo *boom* de exploración y explotación de hidrocarburos en la Amazonía peruana. También es un ejemplo que ilustra con mucha claridad los límites de las políticas públicas a la hora de promover la participación ciudadana y la descentralización.

Los hidrocarburos, considerados como *recurso estratégico* para el desarrollo nacional, pasaron de ser símbolo de la dignidad nacional durante el régimen de Velasco Alvarado, a representar el escenario central de la inversión privada extranjera durante la década de los 90. La algarabía que significó en 1971 el hallazgo del pozo de Trompeteros en la cuenca del río Corrientes en Loreto estuvo marcada no sólo por la posible autosuficiencia en la provisión de hidrocarburos en el país, sino también por el hecho de ser una empresa nacional la que lideraba el proceso. Veinticinco años después, la algarabía se expresa a raíz del denominado contrato del siglo entre el Gobierno peruano y el consorcio de empresas petroleras Shell-Mobil para la explotación de los yacimientos de gas en Camisea. El nuevo *boom* petrolero que vivimos representa más de mil millones de dólares en trabajos de exploración y explotación de hidrocarburos sobre un total de 60 millones de hec-

22. Del proyecto inicial de ayuda en la Planificación de una Estrategia para el Sistema, ha sido publicada sólo la propuesta de zonas prioritarias para la conservación de la diversidad biológica en el Perú (Rodríguez 1996).

táreas en el país. La Amazonía es, a su vez, el escenario central de tal *boom*, ya que más de 80% de las inversiones se realizarían en los bosques húmedos tropicales de nuestro país (Glave y Varese 1996). A pesar de los cambios ocurridos en el proyecto Camisea luego del retiro del Consorcio Shell-Mobil, este proceso de aumento de inversiones de hidrocarburos en la Amazonía peruana parece tener un horizonte temporal de largo plazo.

Aun cuando la posibilidad de aumentar nuestra producción de un recurso de la importancia estratégica del gas y el petróleo, además del aumento de la inversión privada como condición de crecimiento económico a largo plazo, son hechos muy positivos para el país, existen en medio de este nuevo *boom* petrolero hasta tres dimensiones en las que falta bastante en cuestión de políticas públicas:

- *Participación ciudadana.* Consagrada en el Código del Medio Ambiente y en la propia Constitución, la participación ciudadana es prácticamente burlada a la hora de tomar decisiones sobre Contratos y Estudios de Impacto Ambiental en relación con operaciones de hidrocarburos. Tal como ya se explicó, si bien el reglamento aprobado en 1996 representa la iniciativa más agresiva del Estado para facilitar la participación ciudadana durante el proceso de aprobación de los EIA, sigue habiendo plazos muy cortos, acceso a muy poca información, inexistencia de garantías para que se incorporen las contribuciones, amén de que tampoco hay derecho de réplica.<sup>23</sup>
- *Derechos indígenas.* En segundo lugar, no existe ningún mecanismo para hacer cumplir los derechos de las poblaciones indígenas que deben ser consultadas e incluso compensadas o indemnizadas ante cualquier uso de su territorio, derechos reconocidos por el Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo, el que ha sido suscrito por el Perú. Ninguno de los contratos firmados hace alusión al Convenio, y

23. Para una discusión mayor de este punto, ver Solano (1999).

sólo en los más recientes EIA se les menciona pero sin establecer mecanismos mínimos para su cumplimiento.

- *Planificación a largo plazo.* Quizá lo más importante para el desarrollo sostenible a largo plazo de la Amazonía peruana es la inexistencia de criterio alguno para la planificación ordenada del aprovechamiento de hidrocarburos que identifique bajo qué condiciones sociales y ambientales es posible su exploración y bajo qué condiciones se deben restringir. Esto es claramente ilustrado con la existencia implícita de un criterio de ordenamiento: la «inapropiabilidad» de su aprovechamiento en los Parques Nacionales y otras áreas protegidas de protección estricta como los Santuarios Nacionales y los Santuarios Históricos.

Los casos de los proyectos de Camisea y Candamo en la Región Inka se están convirtiendo en escenario de novedosas estrategias de relación interinstitucional de las empresas y la sociedad civil, y es el Estado, el actor principal en el juego y el supuesto dueño de la cancha, el que menos ha respondido a estos dilemas<sup>24</sup>.

## CONCLUSIONES

Como resultado del análisis presentado en este ensayo, y a la luz del enfoque utilizado para abordar la problemática de las políticas públicas y desarrollo rural sostenible, aquí se enumeran algu-

24. En el caso de Camisea, el Consorcio Shell-Mobil involucró a una serie de instituciones tales como la Red Ambiental Peruana, la Smithsonian, las distintas federaciones de comunidades nativas, entre otros, dentro de una nueva estrategia de comunicación y disseminación de la información de sus actividades y planes. Un caso parecido, pero menos difundido aún, es el de la Mobil en el lote 78 en Candamo-Karene, donde ha establecido convenios con los gremios (la Federación Nativa de Madre de Dios) y ONG (Conservación Internacional) como parte de un proceso tendiente a facilitar el acceso a la información y promover un monitoreo autónomo e independiente de los actores locales. Situaciones similares se irán dando en otros lotes de otras empresas, como en el Lote 52 de la Chevron o el de la Elf en la cuenca del Ene (OIT 1997).

nas conclusiones tanto en lo que se refiere a los logros alcanzados como a las limitaciones que se tendrán que superar en el corto plazo.

En primer lugar, más allá de todas las debilidades que se haya podido documentar, es indudable que se ha logrado superar la enorme dispersión normativa e institucional existente hasta antes de la promulgación del Código del Medio Ambiente en 1990. Sólo en la década de los 80 se promulgaron 979 normas legales con impacto directo en materia ambiental (de las cuales 91 fueron promulgadas en el sector minero, 73 en el sector forestal, 95 en el sector pesquero, 79 en el sector hidrocarburos y 30 en relación con áreas protegidas (Sandoval 1997c: 21). La creación del CONAM en 1994, y la reciente promulgación de un conjunto de normas legales, representan primeros pasos para el ordenamiento jurídico-institucional necesario para la formulación de una política nacional del ambiente.

En segundo lugar, se ha logrado institucionalizar la visión transectorial de la gestión ambiental. Esto se expresa con mayor claridad en la puesta en marcha del MEGA, así como, en términos más sectoriales, en lo que se refiere a la definición de parámetros de calidad ambiental a ser utilizados en los EIA en el corto plazo. Sin embargo, aquí falta que el Estado sea más agresivo para facilitar una mayor participación en la definición de las características del Sistema Nacional, tal como aparece en los debates acerca del Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA) durante la última legislatura 1998-1999.

En tercer lugar, existen hoy en el Perú algunos indicios del crecimiento de una nueva cultura y práctica de diálogo y concertación. Esto se expresa tanto en las experiencias de gobiernos locales como en la de la Mesa de Concertación de Cajamarca y otras (Ilo, Villa El Salvador), además de algunos ejercicios impulsados desde el Estado como son las Comisiones Nacionales, el Grupo de Trabajo Agenda 21 (convocado por la Cancillería), esquemas de participación en organismos como el PROFONANPE y el FONAM, y el proceso de formulación del Plan Director del SINANPE. Todo esto ha permitido fortalecer la capacidad de in-

terlocución de las ONG y gremios de pequeños productores tanto con el Estado como con los gremios empresariales tradicionales. La creación de Grupos Técnicos temáticos en el seno de Comisiones Técnicas Multisectoriales Regionales debe ser promovida en el corto plazo.

Sin embargo, a pesar de estos pasos adelante en la gestión pública ambiental se encuentran varios problemas y restricciones que tendrán que ser superados:

1. Es claro que no existe una política nacional del ambiente. El documento que representa el Plan de Acción Ambiental del CONAM no constituye la política nacional del ambiente refrendada por el Ejecutivo. Sin una política nacional del ambiente formulada y definida, poco se podrá avanzar en la gestión ambiental, y, más bien, son procesos locales los que continuarán desarrollándose de manera espontánea y desordenada.

2. En lo que respecta a los mecanismos de participación ciudadana también hay muchas posibilidades para hacer más efectiva la nueva cultura de diálogo y concertación a la que se hacía referencia líneas atrás. Para ello es necesario que las iniciativas de reforma o modernización del aparato público tengan presente la adecuación institucional y normativa requerida para ampliar el alcance de los mecanismos de participación.

3. Un tercer aspecto en el que se tendrá que trabajar más desde el Estado es el del fortalecimiento de los recursos humanos y la capacidad de gestionar y gerenciar recursos financieros necesarios para la implementación de la política nacional del ambiente (una vez que ésta se haya formulado). En este ensayo no se ha abordado la problemática de la educación como un elemento de política central en lo que se refiere al funcionamiento del MEGA.

4. Y, por último, queda el tema de los vínculos macro-micro, es decir, los impactos de las políticas macroeconómicas sobre los procesos locales de desarrollo rural sostenible. No se trata de analizar la supuesta incompatibilidad entre el modelo de desarrollo que apuesta por una mayor dinámica de la economía de mercado y el paradigma de la sostenibilidad, sino más bien de identificar los instrumentos de política macroeconómica que tie-



nen mayor impacto tanto en lo que se refiere a la eficiencia en el uso de los recursos como en la calidad de la organización social de los actores que los manejan. Aquí también se trata de hacer un mayor uso de instrumentos de mercado que, hasta el momento, brillan por su ausencia en el paquete de instrumentos de gestión ambiental utilizados por el Gobierno.

Habría que evaluar este desempeño de las políticas públicas a la luz de una agenda de investigación ambiental que permita identificar las áreas de política en las que la toma de decisiones resulta más urgente. En ese sentido, y con todas las observaciones que se pueden hacer a cualquier orden de prioridades que se proponga, el colectivo del SEPIA puede contribuir en el corto plazo identificando un conjunto básico de áreas temáticas donde se facilite n procesos descentralizadores, participativos y eficientes en el uso de recursos.

## BIBLIOGRAFÍA

### ABUGATTÁS, Javier

- 1996 «Desarrollo integral. ¿Es posible integrar políticas de desarrollo?», en Mario Torres y Elías Mujica, editores: *Políticas económicas, sociales y medio ambientales integradas en América Latina*. Informe Final Seminario INTESEP. Lima: CONDESAN / CIID / CIP.

### ASOCIACIÓN ARARIWA, CONSEJO DE LA TIERRA, CONSEJO BOLIVIANO PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE (CNDS)

- 1997 *Consulta Regional Andina. Río + 5*. Informe Regional. Cusco.

### BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)

- 1996 *Estrategia ambiental del BID en el Perú*. Serie de Estudios Económicos y Sectoriales.

### BANCO MUNDIAL

- 1996 *Informe sobre el desarrollo mundial 1992: Desarrollo y medio ambiente*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- 1994 *Peru: Public Expenditure Review*. Report N° 13190-PE. Washington, D.C.: Banco Mundial.

**BARRANTES, Roxana**

- 1992 *Land Tenure Security and Resource Use in Peruvian Amazonia: A Case Study of the Ucayali Region*. Tesis Doctoral, Universidad de Illinois, Urbana-Champaign.
- 1993 «Desarrollo: sostenido, sostenible, sustentable, ¿o simplemente desarrollo?», en *Debate Agrario* N° 17. Lima: CEPES.

**COMISIÓN DE AMBIENTE, ECOLOGÍA Y AMAZONIA (página web)**

- 1997a Principales normas legales ambientales.
- 1997b Instrumentos internacionales.
- 1997c Proyectos de ley.

**COMITÉ NACIONAL PREPARATORIO DEL PRIMER CONGRESO LATINOAMERICANO DE PARQUES NACIONALES Y OTRAS ÁREAS PROTEGIDAS**

- 1997 *Informe Nacional. Sistema Nacional de Áreas Naturales Protegidas por el Estado*. Lima.

**COMITÉ PERUANO DE LA UICN y PRO NATURALEZA, editores**

- 1996 *Documento del Foro Nacional sobre Parques Nacionales y otras Áreas Protegidas*. Lima: UICN / Pro Naturaleza.

**CONSEJO NACIONAL DEL AMBIENTE (CONAM)**

- 1996 *Política ambiental peruana*. Lima: CONAM.

**CONSORCIO PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LA ECORREGIÓN ANDINA (CONDESAN) y MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CAJAMARCA**

- 1994 *Prioridades de investigación y desarrollo en la cuenca del Cajamarquino*. Taller de planificación participativa por objetivos. Cajamarca: CONDESAN y Municipalidad Provincial de Cajamarca.

**COTLEAR, Daniel**

- 1989 *Desarrollo campesino en los Andes*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

**CUÁNTO S.A.**

- 1996 *Perú en números 96. Anuario estadístico*. Lima: Instituto Cuánto S.A.

**DOUROJEANNI, Axel**

- 1994 *Políticas públicas para el desarrollo sustentable: La gestión integrada de cuencas*. Lima: INRENA.
- 1996 «Reflexiones sobre estrategias territoriales para el desarrollo sostenible». Documento de trabajo. Santiago de Chile: CEPAL.

## ESCOBAL, Javier y Martín VALDIVIA

- 1993 «El sector agrario ante el proceso de liberalización: Posibilidades y limitaciones en una economía de mercado», en *Pretextos* N° 5. Lima: DESCO.

## FUNDACIÓN PERUANA PARA LA CONSERVACIÓN DE LA NATURALEZA (FPCN)

- 1993 «Consejo para el Manejo de Bosques. Principios y criterios». Consulta en Perú. Lima: FPCN (mimeo).

## FUNDACIÓN PERUANA PARA LA CONSERVACIÓN DE LA NATURALEZA (FPCN) y SOCIEDAD PERUANA DE DERECHO AMBIENTAL (SPDA)

- 1993 *Proyecto de Ley Forestal y de Fauna Silvestre: Una propuesta para el uso sustentable de los recursos forestales y de fauna silvestre*. Lima: FPCN / SPDA.

## GLAVE, Manuel

- 1995 *Investigación del medio ambiente en el Perú*. Lima: Consorcio de Investigación Económica.

## GLAVE, Manuel y Mariana VARESE

- 1996 «Hidrocarburos, poblaciones locales y ordenamiento ambiental en la Amazonía peruana. El caso del Lote 78 en Madre de Dios», en *Andenes*. Lima: Servicios Educativos Rurales.

## GLAVE, Manuel y Vladimir GIL

- 1997 «Reforma de la propiedad sobre los recursos naturales y su impacto sobre comunidades campesinas». Lima: GRADE (mimeo).

## GONZALES DE OLARTE, Efraín

- 1993 *La dimensión ambiental de las políticas económicas*. Lima: SEPIA, Cuadernos de Trabajo.

## GRUPO PERMANENTE DE ESTUDIO SOBRE RIEGO (GPER)

- 1993 *Gestión del agua y crisis institucional: Un análisis multidisciplinario del riego en el Perú*. Lima: Tecnología Intermedia (ITDG) y Servicio Holandés de Cooperación Técnica (SNV).

## INSTITUTO DE PROMOCIÓN PARA LA GESTIÓN DEL AGUA (IPROGA)

- 1994 *Agua y Riego* N° 3. Suplemento «¿Son los mercados de aguas una opción viable?». Lima: IPROGA.

## INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI)

1994 *Perú: Estadísticas del medio ambiente*. Lima: INEI-Dirección Nacional de Estadística Básica.

## ITURREGUI, Patricia

1996 *Algunas propuestas y la necesidad de una Agenda 21 local. Problemas ambientales de Lima*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.

## MARTICORENA, Benjamín

1992 «Tecnología y transformación agraria», en *Perú: El problema agrario en debate / SEPIA IV* Lima: Universidad Nacional de la Amazonía Peruana / SEPIA.

## MAYER, Enrique

1994 «Recursos naturales, medio ambiente, tecnología y desarrollo», en *Perú: El problema agrario en debate / SEPIA V*. Lima: SEPIA / CAPRODA.

## MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA

1996 *Elementos de la estrategia focalizada de lucha contra la pobreza extrema 1996-2000*. Lima: Ministerio de la Presidencia-Equipo Técnico del PRES.

## MOORE, Thomas

1992 "Nueva legislación forestal: ¿Manejo de bosques o de capitales?», en *Debate Agrario* N° 15. Lima: CEPES.

## NACIONES UNIDAS

1997 *Informe del Grupo de Trabajo Ad-hoc de la Comisión para el Desarrollo Sostenible*. Nueva York: ONU.

## ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT)

1997 *Desarrollo sostenible de los pueblos indígenas en la Amazonía*. Lima: OIT.

## PILAND, Richard y Mariana VARESE, editores

1997 *Memoria del Programa de Desarrollo basado en la Conservación en Tambopata PRODESCOT 1995-1996*. Lima: Conservación Internacional-Programa Perú.

## PULGAR VIDAL, Manuel

1997 «Matriz para medir el grado de efectividad de la participación ciudadana en la definición de política y las regulaciones sobre el ambiente y los recursos naturales». Informe de Consultoría. Lima: USAID-Perú.

## REPÚBLICA DEL PERÚ

1992 *Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo*. Informe de la Comisión Nacional.

## RODRÍGUEZ, Fernando; Martha RODRÍGUEZ y Pedro VÁSQUEZ

1995 *Realidad y perspectivas. La Reserva Nacional Pacaya-Samiria*. Lima: Pro-Naturaleza.

## RODRÍGUEZ, Lily, editora

1996 *Diversidad biológica del Perú. Zonas prioritarias para su conservación*. Lima: Proyecto FANPE GTZ-INRENA.

## SANDOVAL, Oswaldo, editor

1997a *Ley Orgánica para el Aprovechamiento Sostenible de los cursos Naturales: Antecedentes y comentarios*. Lima: Congreso de la República / Pro-Naturaleza.

1997b *Ley de Áreas Naturales Protegidas*. Lima: Congreso de la República / Pro-Naturaleza.

1997c *Control político y gestión ambiental*. Presentación de los Ministros de Estado ante la Comisión de Ambiente, Ecología y Amazonía del Congreso de la República (Legislatura agosto de 1996 julio de 1997). Lima: Congreso de la República / USAID / CONAM.

## SOBERÓN, Luis

1995 «La Mesa de Concertación de Cajamarca: Un estudio de caso sobre políticas integradas en el Perú», en Mario Torres y Elías Mujica, editores: *Políticas económicas, sociales y medioambientales integradas en América Latina*. Informe final. Seminario INTESEP. Lima: CONDESAN / CIID / CIP.

## SOCIEDAD PERUANA DE DERECHO AMBIENTAL (SPDA)

1992 *Código del Medio Ambiente. Actualizado, concordado y comentado*. Lima: SPDA.

## SOLANO, Pedro

1999 *Informe sobre Hidrocarburos y Áreas Naturales Protegidas*. Proyecto APGEP / SENREM. Lima: SPDA.

## TAPIA, Mario

1997 «Los diferentes caminos hacia la sostenibilidad», en *Perú: El problema agrario en debate/ SEPIA VI*. Lima: SEPIA.

## WCED (Comisión Mundial para el Medio Ambiente y el Desarrollo)

1997 *Our Common Future*. Oxford: Oxford University Press.

## FUTURO DE LA SEMILLA DE PAPA EN PIURA: DEL CENTRALISMO A LA PEQUEÑA PRODUCCIÓN

*Fidel Torres*

Producir papa en trópicos cálidos, como es el caso de Piura, constituye un reto para el desarrollo de estas regiones. Si esto se entiende como el incremento de las capacidades de la población para procurar su bienestar, es posible desarrollar la capacidad del agricultor piurano para producir papa en estos ambientes a partir de su semilla sexual.

La tecnología de uso de semilla sexual (SSP) o botánica es una alternativa sostenible de producción de papa, especialmente para los pequeños agricultores de regiones en las cuales tradicionalmente no se cultiva este producto. Ello se debe a la gran simplificación que implica su uso en el proceso productivo, a la reducción de los costos de transporte y a su bajo precio, similar al de cualquier otra hortaliza. Además, en cierto modo permite liberarse del rígido sistema de propagación por multiplicación vegetativa de tubérculos-semillas que se encuentra centralizado en ciertas regiones del país, que tiene altos costos de producción y cuya distribución resulta difícil debido a las grandes distancias que separan a las regiones que requieren de este insumo.

Por estas razones no se logra abastecer la demanda nacional de semilla, o el producto se encarece tanto que se vuelve inaccesible. Ello propicia el uso de semillas de mala calidad en regiones como Piura, cuya producción y productividad han descendido en una década en más de 50% como consecuencia de la multiplica

ción vegetativa de la papa-semilla proveniente de otras regiones del país en un contexto de fragilidad del sistema de certificación.

Las posibilidades de la SSP para descentralizar la producción de semilla -con el ahorro de energía que significa- y el papel protagónico del conocimiento de los agricultores, junto con el uso de la variabilidad genética para enfrentar la variabilidad ambiental, es un medio fundamental en el control ecológico de las principales enfermedades del cultivo que desde 1993 está siendo investigado y difundido en la sierra de Piura por la Central Peruana de Servicios (CEPESER).

El objetivo de estas investigaciones es determinar la viabilidad del uso de la tecnología de semilla sexual para producir papa-semilla y papa-consumo de manera sostenible en una región cálida como Piura. Asimismo, se busca emplear la SSP como un medio de bajo costo para la propagación y conservación *in situ* de variedades nativas -que suelen estropearse en casos de sequías prolongadas o en los periódicos eventos causados por el fenómeno El Niño- en las zonas altas de la sierra piurana, a manera de reservas estratégicas.

El desarrollo de un país o región se construye a partir de las diversas formas del quehacer de sus poblaciones. Una de ellas es la producción de alimentos. En el Perú, la producción y consumo de papa es uno de los símbolos de su cultura y nutrición. Sin embargo, esta planta no encuentra un ambiente óptimo para su crecimiento en todas las regiones. Uno de estos casos es Piura, ciudad que se caracteriza por su clima cálido. Empero, no es menor la necesidad de su consumo por la población ni la aspiración de los agricultores por cultivarla. En este departamento, cuya densidad poblacional es la segunda del país después de la de Lima, el consumo y producción de un alimento del valor nutritivo de la papa constituye un aspecto importante de su desarrollo.

El cultivo de papa es un rubro de producción de alimentos sobre el cual se ensambla un complejo sistema de comercialización, tanto de su producto de consumo -por su enorme demanda- como de su semilla, requerida para producir los grandes volúmenes que exige dicha demanda. Quienes investigan este cul-

tivo como fenómeno económico y productivo están de acuerdo en señalar que el problema principal se encuentra en el sistema de producción de semilla y en la masificación de su empleo. A partir de esto se desprenden importantes decisiones de orden institucional, tecnológico y científico, cuyo objetivo no sólo es incrementar la producción nacional de papa, sino también favorecer particularmente la pequeña producción.

#### SEMILLAS DE PAPA: NUEVOS TIEMPOS, NUEVAS FUNCIONES

El uso de los tubérculos y de las semillas (sexuales o botánicas) para propagar la papa ha sido un medio empleado desde los inicios del cultivo de la papa por los antiguos peruanos. Sin embargo, estos dos medios han cumplido diferentes funciones en el curso de su domesticación, mejoramiento y expansión. Los primeros constituyen hasta hoy el principal medio de propagación de este cultivo en el mundo, mientras que las segundas -ya utilizadas por los Incas, quienes desarrollaron prácticas culturales avanzadas de su manejo (Malagamba y Monares 1988)- han sido usadas para mejorar y limpiar sus variedades (Wiersema 1984), como hacen hasta hoy algunos agricultores de la sierra sur del Perú (comunicación personal con Óscar Blanco 1991), así como los programas de mejoramiento genético que buscan crear nuevas variedades.

El cultivo de este producto y su demanda en las últimas décadas por los países en desarrollo continúa incrementándose. Por otro lado, en los últimos 18 años la investigación ha mejorado la tecnología de semilla sexual para proporcionar una alternativa de bajo costo a la propagación vegetativa (Pallais 1994). Todo ello ha dado lugar a una redefinición del papel de los tubérculos y las semillas en la propagación intensiva del cultivo, especialmente en las regiones tropicales de clima cálido y altamente variable, donde la semilla sexual puede ser protagónica en el sistema de propagación y la multiplicación vegetativa su componente complementario



Esto implica un cambio importante en la historia de la utilización de la papa como planta cultivada por el hombre a través de una estructura reproductiva (semilla sexual) diferente de la que ha jugado el papel principal en su domesticación (tubérculo). En este proceso de redomesticación -que será prolongado- ya se han dado pasos importantes en el continente asiático y el africano, y se vienen dando en el Perú, donde Piura es un caso particular.

#### SEMILLA BOTÁNICA PARA LA PRODUCCIÓN DE PAPA EN REGIONES TROPICALES CÁLIDAS

La semilla sexual o botánica (SSP) representa, en cierto modo, una liberación del rígido modelo de producción de papa. Se basa en la multiplicación vegetativa de papa-semilla desde centros especializados de producción regionales o nacionales ubicados en ámbitos de clima templado hacia regiones o países dependientes de este insumo. Debido a la insostenibilidad de los programas de multiplicación vegetativa instalados en regiones de climas cálidos por la incidencia de factores ambientales desfavorables y la presencia de enfermedades durante todo el año (Golmirzaie y Mendoza 1988), la producción y el consumo de papa son limitados.

Vinculado a ello se encuentra el elevado costo que demanda la producción de tubérculos-semillas de alta calidad y los escasos volúmenes que se obtienen, insuficientes para cubrir la demanda de los agricultores. El uso de SSP permite la expansión de la producción de papa-semilla a regiones cálidas, liberando a éstas de la necesidad permanente de importar papa-semilla desde países o regiones especializadas en ello. La flexibilidad que ofrece la SSP a través de sus distintas formas de uso para adaptarse a diferentes condiciones agroecológicas (Malagamba 1991) es la base para la descentralización de la producción de semillas y del conocimiento necesario para tal fin. Se prescinde así del gran número de profesionales y técnicos especializados que se requiere en un programa convencional de propagación clonal.

La tecnología de uso de semilla sexual es sostenible para la racionalidad productiva del pequeño agricultor debido a que permite sustituir los costosos, voluminosos y perecibles tubérculos por las baratas, diminutas y conservables semillas de bajo precio (US\$ 0,7/ g) <sup>1</sup> e insignificante costo de transporte. Esto transforma el cultivo de la papa en un proceso similar al de cualquier otra hortaliza, en el que la expresión de todo su potencial depende de la habilidad del agricultor. Además, le otorga la flexibilidad de decisión sobre el momento más conveniente para sembrar y renovar continuamente sus tubérculos-semillas de alta sanidad, punto de partida de todo el proceso.

Los avances en el uso de SSP como sistema de producción de papa en Latinoamérica tienen en los casos de Perú, Nicaragua y Paraguay ejemplos de procesos de consolidación y desarrollo. Por su parte, en países como Guatemala, El Salvador, Cuba y Argentina se está probando en estaciones experimentales. Recientemente, en Brasil se está haciendo en fincas de pequeños agricultores. En estas experiencias, realizadas en los últimos diez años, se evidencia la gran versatilidad de esta tecnología en la conquista de ambientes altamente variados, como los trópicos cálidos y las regiones de montaña de altitud media (1000 a 2500 msnm).

El reto de la variabilidad ambiental, que es el obstáculo principal a la propagación clonal, es precisamente el argumento fundamental del enorme potencial de éxito de la SSP, y la exigencia de diversos diseños y propuestas creativas para quienes quieren emplear esta tecnología es una tarea aún en inicios, pues a la variedad de situaciones no podemos responder con respuestas homogéneas.

1. Se necesitan 30 gramos para producir 40 000 minitubérculos con los que se planta 1 ha.

### Los programas tradicionales de tubérculos-semillas en la producción nacional de papa

De todos los insumos que participan en el proceso productivo, la semilla es el más importante y complejo. Con respecto a la papa, la calidad y la sanidad de la semilla constituyen, sin lugar a dudas, el factor principal para el mejoramiento de la producción y productividad de este cultivo. En el Perú, la baja calidad de la semilla es uno de los elementos determinantes del bajo rendimiento y calidad de la cosecha y de la disminución de la vida útil de variedades nativas y mejoradas (Alarcón 1994).

En 1955, el Departamento de Agronomía de la Estación Experimental La Molina inició los esfuerzos oficiales para producir tubérculos-semillas de categoría certificada. A partir de ello, y durante 25 años, se realizaron otros intentos que no lograron los resultados esperados (cuadro 1). Entre 1981 y 1982, el Instituto Nacional de Investigación Agraria y Agroindustrial (INIAA) identificó la baja calidad de los tubérculos-semillas como un factor importante que limitaba la producción de papa en las regiones de sierra, especialmente entre los pequeños agricultores. Luego, con el objetivo de responder al problema detectado por INIAA, se dio inicio al proyecto Semilla e Investigación en Papa (SEINPA), cuya población objetivo era el sector de agricultores de escasos recursos de la sierra altoandina (Recharte 1993).

Treinta y ocho años después del primer intento institucional para producir tubérculos-semillas de calidad, INIAA, en un esfuerzo máximo, abasteció 40% de la demanda nacional de papa semilla certificada (Medio Ambiente 1993). Ello a pesar de la existencia de 30 laboratorios de cultivos de tejidos para producción *in vitro*, 86 invernaderos, 15 laboratorios de virología y 10 de termoterapia (cuadro 2), distribuidos en 18 departamentos del país desde 1987 (Kipu Internacional 1997). Por otro lado, en los principales centros de producción de papa-semilla de la sierra central, como el valle del Mantaro -donde se produce 80% de la semilla de papa nacional-, los problemas de producción y comercialización, en términos de su informalidad casi generalizada, se

Cuadro 1

PROGRAMAS TRADICIONALES DE TUBÉRCULOS-SEMILLAS  
MEJORADOS

1955-1962	Responsable Lugar Objetivo Resultados	Departamento de Agronomía de la Estación Experimental La Molina. Tarma. Programa pequeño: selección y limpieza de variedades nativas. Demuestra que los tubérculos-semillas limpios y sanos de las zonas altas rinden 22% más que los tubérculos-semillas corrientes de los valles costeros.
1957-1962	Responsable Lugar Objetivo Resultados	Estación Experimental La Molina. La Molina, Lima. Fortalecer el programa de mejoramiento genético y difundir tubérculos-semillas sanos. Difusión de la variedad renacimiento por su resistencia a la "ranca".
1966-1968	Responsable Lugar Objetivo Resultados	Grupo científico de la Universidad de Carolina del Norte. Perú. Fortalecer la investigación y producción de tubérculos-semillas. 30 t de papa-semilla libres de virus.
1965-1982	Responsable Lugar Objetivo Resultados	Dirección de Investigación (Ministerio de Alimentación). Estaciones Experimentales de La Molina (costa), Huancayo (sierra), Huasahuasi y Tarma. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Producción de tubérculos-semillas de categoría básica.</li> <li>• Producción de tubérculos-semillas de categoría registrada y certificada con agricultores especializados de la sierra para productores de papa-consumo de los valles irrigados de la costa central (12 500 ha, que representan 5% del área total cubierta con papa en el país: 250 000 ha).</li> </ul> 788 t de papa-semilla registrada.
1978-1980	Responsable Lugar Objetivo Resultados	Proyecto de Semillas (PROSEM-CRIA). Barranca, Lima y Cañete. Producir tubérculos-semillas para la costa y sierra. Proyecto desactivado por reorganización del Ministerio de Agricultura.
1983-1993	Responsable Lugar Objetivo Resultados	. Instituto Nacional de Investigación y Promoción Agropecuaria (INIPA). . Centro Internacional de la Papa (CIP). . Cooperación Técnica Suiza (COTESU). . Región Norte: Cajamarca. . Región Centro: Lima y Huancayo. . Región Sur: Ayacucho, Cusco y Puno. Producción de tubérculos-semillas de categoría básica. 1987: 2000 t anuales de papa-semilla de categoría básica. 24 525 ha plantadas con papa-semilla registrada. 1993: INIAA abastece 40% de la demanda nacional de papa-semilla certificada.

Fuente: Monares y Alvares 1991.

manifiestan en prácticas como la mezcla de papa bien cultivada para semilla con papa que no cumple con estos requisitos, y en la venta como papa-semilla de papa reclasificada comprada como papa-consumo (Recharte 1993).

Los resultados de estas experiencias muestran la incapacidad de los programas centralizados de multiplicación vegetativa de papa-semilla - inclusive en el plano regional- para satisfacer las necesidades de los pequeños agricultores, debido a los elevados costos de emplear tecnología sofisticada para producir semilla de un alimento barato. A ello se suma la inestabilidad de las instituciones encargadas del control de calidad, que por ineficacia o inexistencia agudizan la falta de garantía de la calidad de la semilla que se comercializa.

¿Por qué desarrollar el cultivo de papa en Piura?

Después de Lima, Piura es el departamento con mayor población en el Perú. La demanda de papa por sus sectores urbanos costeros no difiere de la de cualquier otra ciudad de la costa peruana, mientras que en su región andina -donde se concentra 30% de la población del departamento- su consumo per cápita representa un tercio del promedio nacional. Por lo general la papa es un producto inmóvil: si no se produce de manera local, tampoco se consume localmente, o se hace de manera muy escasa (Midmore 1989).

La expansión del cultivo de papa a regiones tropicales contribuye a la diversidad agrícola y alimentaria. Desde el punto de vista agrícola, el cultivo de papa en regiones cálidas tiene algunas ventajas que lo vuelven más atractivo que otros productos consumidos tradicionalmente en la dieta básica campesina:

- Su corto período vegetativo (90 días) frente a cultivos como el maíz, trigo, camote o yuca, que requieren de períodos mayores de 180 días, y su fácil inserción en el sistema productivo del pequeño agricultor.

- La alta productividad de energía alimenticia de hectárea por día con relación a otros cultivos.
- Un retorno neto por hectárea mayor que el de otros cultivos si hay una oferta sostenida de papa (Vander Zaag 1987).
- Su contribución al uso intensivo y diversificación de la producción en zonas como la sierra de Piura, de escasas tierras agrícolas.
- Desde el punto de vista alimenticio, la papa contiene proteínas de alta calidad, vitaminas solubles (vitamina e, tiamina, niacina), hierro, calcio y trazas de otros elementos, además de ser un alimento bajo en calorías acumulables como grasa (cuadros 2 y 3).

Cuadro 2  
VALOR NUTRICIONAL y RENDIMIENTO DE LA PAPA EN  
RELACIÓN CON OTROS CULTIVOS EN PIURA

Cultivo	Período vegetativo (meses)	Rendimiento		Contenido de proteínas (%)	Proteínas/m <sup>2</sup> (g)
		(l/ha)	(kg/m <sup>2</sup> )		
Papa	3,5	7,1	0,7	2,5	14,7
Frijol	3-4	0,5	0,05	22,0	11,0
Maíz	6-8	0,9	0,09	9,5	8,6
Camote	5-6	6,0	0,6	1,5	8,4
Yuca	8-10	7,0	0,7	1,1	7,7

Fuente: Woolfe 1987.

Cuadro 3  
COMPOSICIÓN DE LA PAPA (1000 G) COMPARADA CON  
CEREALES Y OTRAS RAÍCES IMPORTANTES

Cultivo	Humedad (g)	Rivoflavina (mg)	Niacina (mg)	Tiamina (mg)	Vitamina C (mg)	Hierro (mg)	Calcio (mg)	Grasa (g)	Proteína (g)	Carbohidrato (g)	Energía (cal)
Papa	780	0,4	15,0	1,0	200	8,0	90,0	1,0	21,0	185,0	760,0
Camote	700	0,5	7,0	1,0	260	11,0	330,0	4,0	14,0	274,0	1140,0
Yuca	625	0,4	6,0	0,6	360	9,0	380,0	3,0	11,0	352,0	1450,0
Zanahoria	893	0,8	5,0	0,6	50,0	6,0	420,0	20,0	10,0	79,0	220,0
Maíz	120	1,1	20,0	4,5	-	23,0	210,0	43,0	95,0	729,0	3630,0
Trigo	120	1,0	46,0	4,1	-	40,0	360,0	22,0	122,0	778,0	3440,0

Fuente: Woolfe 1987.

## PRODUCCIÓN DE PAPA EN PIURA

La Región Grau, ubicada entre los 3° LS y 6° LS, se caracteriza por su clima cálido, con un sistema de montañas en el que la agricultura se desarrolla hasta los 3300 msnm. No es una zona tradicional de cultivo de papa y, por ello, no está incluida en la red nacional de producción de papa-semilla (Pinao 1992), ni tiene prioridad para su recepción. Por ello, depende de la que proviene de otras regiones, que no tiene garantía sanitaria y cuyos costos de transporte son elevados. Debido a ello, el agricultor piurano que decide plantar papa se encuentra con papa-semilla de mala calidad -común denominador de las donaciones- o a precios tan elevados que no les resultan accesibles. Por estas razones, la situación actual se caracteriza por:

- Escasa disponibilidad de papa-semilla de buena calidad, elevados precios (60% del costo de producción) y alto costo de transporte.
- Bajo rendimiento por la pobre adaptación de las variedades a las condiciones ambientales de trópico de altitud media (1500 a 2500 msnm) y por el alto número de multiplicaciones que han sufrido antes de su distribución en Piura.
- Diseminación de la marchitez bacteriana a través de papa-semilla con infección latente proveniente de otras regiones (Delgado 1993) debido al deficiente sistema de certificación (Mandly 1993).
- Descenso de la superficie cultivada de 1295 ha en 1980 (Universidad Nacional de Piura 1992) a 501 ha en 1994 (Banco Central de Reserva del Perú-Sucursal Piura 1994), con rendimientos promedio de 7 t/ha (Castillo 1990).

Estos factores inciden negativamente en la sostenibilidad del cultivo basado en la multiplicación vegetativa de papa-semilla de otras regiones, y se traducen en la baja producción regional y en el deficitario consumo de este importante alimento en zonas como la sierra central de Piura, donde a la escasa superficie sembrada le corresponde un pobre consumo per cápita de papa. Mien-

tras tanto, las ciudades costeñas se abastecen de papa-consumo procedente de Lambayeque, La Libertad o Cajamarca a precios superiores al promedio nacional.

#### Problema principal de la producción de papa en Piura

La escasa disponibilidad de papa-semilla de buena calidad y las grandes pérdidas en la producción causadas por la marchitez bacteriana son efectos y no causas del problema productivo de la papa en Piura, que se expresa en el continuo descenso de su producción regional. El problema principal de la producción de papa en este departamento radica en la ineficiencia del sistema de producción del cultivo basado en la multiplicación vegetativa de papa-semilla procedente de otras regiones. Durante décadas la sierra de Piura se ha abastecido de papa-semilla proveniente de Cajamarca, La Libertad, Huánuco, Junín y otros centros productores del país, y hasta la fecha el déficit de producción de papa en esta región se mantiene y crece. Ello se debe a que las condiciones climáticas y bióticas de trópicos de altitudes medias, como la sierra de Piura, imponen limitaciones a la sostenibilidad de un programa de multiplicación vegetativa de semilla.

Por otra parte, la multiplicación de papa-semilla introducida sin garantías sanitarias ha sido la principal vía de diseminación de la marchitez bacteriana (*Pseudomonas solanacearum*) por infección latente en los tubérculos-semillas. Ha quedado demostrado que la marchitez bacteriana con origen en los tubérculos es la principal forma de su diseminación (French 1994). La estrategia más eficiente de su control es el empleo de papa-semilla sana (Rueda 1991; Torres 1993; French 1994).

La elevada inversión en infraestructura, energía, personal altamente especializado y participación de diferentes instituciones (diagrama 1) que demanda el establecimiento de un programa regional convencional de propagación clonal o vegetativa basado en la multiplicación *in vitro*, sumada a las enormes dificultades



operativas para la ubicación y control de calidad de áreas especializadas de multiplicación de papa-semilla de categorías elevadas en un ámbito de alta dispersión de tierras aptas, con difícil acceso y alta presión de factores bióticos desfavorables, impiden la rentabilidad de un programa de este tipo y, por tanto, lo hacen insostenible. Estos aspectos obligan a la centralización de la elaboración del insumo principal de la producción de papa.

Como respuesta a ello, el uso de semilla sexual (botánica) simplifica el proceso productivo al nivel de cualquier hortaliza, descentralizándolo y haciéndolo accesible al pequeño o gran productor, pues no requiere de inversiones de la magnitud señalada anteriormente. Ello puede permitir desarrollar un sistema sostenible de producción de bajo costo en Piura. La semilla sexual ofrece al agricultor, región o país que tradicionalmente no producen papa la posibilidad de ser responsables del origen y calidad de la papa-semilla que usen para garantizar una producción sostenible de este alimento, al liberarse de la dependencia y el alto precio del suministro de este insumo desde otras regiones.

#### Calidad de papa-semilla: A partir del cultivo de tejidos (*in vitro*) o de semilla sexual

Un tubérculo de papa es una semilla de alta calidad cuando está libre de virus u otros agentes patógenos y se encuentra en apropiado estado fisiológico (Pallais 1986; Benz 1989). La tecnología para producción de papa-semilla sana más difundida -y la más avanzada- es la multiplicación clonal (vegetativa) a partir del cultivo de tejidos o meristemas, llamada también micropropagación *in vitro*. Con ella se obtienen mini tubérculos de alta sanidad, categorizados como tubérculos-semillas *prebásicos*.

En el Perú y otros países se sostiene que esta tecnología es la única válida para este fin. Sin embargo, conceptualmente la calificación *prebásico* se refiere a un tubérculo cuyo estado de alta sanidad (libre de todo agente patógeno o enfermedad) le permite expresar todo su potencial genético. Un tubérculo así puede pro-

venir de una estructura meristemática que tiene estas condiciones sanitarias, sea que se trate de una *yema* vegetativa o del *embrión* de la semilla sexual. En ambos casos, estas estructuras (yemas o embriones) generan plantas y mini tubérculos igualmente sanos y, por tanto, de categoría prebásica.

Un componente fundamental en la calidad de un tubérculo-semilla es el apropiado estado fisiológico en que se encuentra al distribuirse entre los usuarios. A menudo no se da la sincronización necesaria para ello entre los centros productores y las regiones receptoras, como Piura, sea por la diferencia de calendarios de producción o por las grandes distancias que se debe recorrer desde dichos centros hasta la sierra de Piura. Frente a esto, el agricultor que usa SSP puede programar su siembra para producir tubérculos-semillas que alcancen el estado fisiológico óptimo de siembra (brotación múltiple) en el momento que más le convenga.

Centros de producción que emplean la tecnología de cultivo de tejidos en el Perú y otros países latinoamericanos obtienen minitubérculos a un costo de US\$ 0,25 a US\$ 0,30 cada uno (comunicación personal con V. Huanco 1995). Esto significa que, para plantar una hectárea de papa-semilla *básica* o de primera multiplicación de campo con este material a razón de 40 000 plantas por hectárea, el costo es de US\$ 10 000 a US\$ 12 000, sin considerar el transporte hacia las zonas productivas. Sin embargo, las experiencias de CEPESER en la producción intensiva de mini tubérculos de SSP en camas de crecimiento durante cuatro años practicadas en la microcuenca de Ñoma (1800 msnm, provincia de Morropón), muestran que cada minitubérculo de primera generación producido a partir de SSP alcanza un costo de US\$ 0,06 a US\$ 0,07, y para plantar una hectárea con este material a la misma densidad (40 000 plantas/ha) el costo es de US\$ 2400 a US\$ 2800. Para el pequeño agricultor, estos costos llegan hasta US\$ 0,01 por cada mini tubérculo, como ocurre en las comunidades de Simirís (Morropón) y Samanga (Ayabaca).

La consecuencia directa de los altos costos requeridos para la producción *in vitro* de tubérculos-semillas es que, para abaratar

tar su precio de venta, se hace necesario multiplicarlo varias veces en el campo, con el consecuente deterioro de la sanidad y el perjuicio de las regiones receptoras. Ello se debe a las dificultades de control de calidad, a la dispersión de áreas pequeñas de multiplicación propia de la sierra peruana y al frágil sistema de certificación de papa-semilla para su comercialización. La papa-semilla que llega a zonas como Piura ha sufrido por lo general tantas multiplicaciones que el productor local ya no puede darle más de tres en sus campos. En cambio, el material obtenido de SSP producido por el propio agricultor no ha sufrido ninguna multiplicación de campo y conserva casi íntegramente su potencial genético de rendimiento, que puede permitir de cinco a seis multiplicaciones en campo comercial.

Semilla sexual de papa (SSP) o botánica como propuesta tecnológica que impulsa CEPESER para el desarrollo del cultivo de la papa en Piura

Demostrar la sostenibilidad de un sistema de producción de papa basado en la tecnología de semilla sexual en una región como Piura -que no produce este cultivo tradicionalmente- y gestionar el conocimiento necesario con la población para su incorporación en la diversificada producción familiar campesina de estas regiones, son los principales objetivos que se ha propuesto la ONG CEPESER desde setiembre de 1993. Ello requiere de un gran esfuerzo simultáneo entre CEPESER y los agricultores para una investigación participativa, capacitación y validación de la tecnología en los diferentes pisos ecológicos de Piura que permita determinar, bajo condiciones reales de campo, las limitaciones que deben superarse para una exitosa incorporación de este cambio tecnológico en la Región Grau.

Progenies de semilla sexual con potencial de adaptación a trópicos cálidos como Piura

Durante los primeros pasos en la decisión de utilizar la semilla sexual es importante elegir adecuadamente los tipos o progenies de semilla que mejor se adapten a las condiciones agroecológicas específicas en las que se va a producir papa.

En el caso de Piura se han evaluado y tamizado grupos de progenies de SSP del Centro Internacional de la Papa con características promisorias de adaptación a climas cálidos, corto período vegetativo y resistencia genética a enfermedades muy incidentes en ambientes tropicales. En este proceso es necesario detectar las progenies que muestren el mayor vigor cuando se les siembra en camas de crecimiento o transplante, y la adaptación de sus tubérculos-semillas cuando se les multiplica en campos comerciales (cuadro 4).

Cuadro 4

EVALUACIÓN DE PROGENIES DE SEMILLA SEXUAL EN CAMA DE CRECIMIENTO

Progenies SSP	Emergencia de plántulas 8 días después de la siembra (%)	Materia	Cobertura	Rendimiento de mini-tubérculos (semillas por m <sup>2</sup> , kg)	Nº de tubérculos
		seca plántulas 30 días después de la siembra (g)	del suelo 30 días después de la siembra (%)		
LT-9 x TS-9	89,5	0,07	98,3	6,08	473
LT-9 x 104-12 LB	87,8	0,05	91,5	5,53	418
LT-8 x LT-7	85,0	0,08	98,3	5,40	455
Atzimba (polinización libre)	83,3	0,05	55,0	3,43	394
LT-9 x TS-3	83,3	0,05	85,0	4,00	348
CFK-69,1 x 104-12LB	74,5	0,04	77,5	5,53	541
1-1035 x TS-9	72,5	0,04	92,0	6,28	435
HPS-7/13	69,5	0,06	85,0	5,28	418
Serrana x 104-12LB	69,0	0,05	84,0	5,30	400
Serrana x Katadin	59,3	0,04	67,5	3,75	350
1-1035 x TPS-113	46,0	0,04	72,5	4,95	399
HPS-I/67	45,8	0,04	66,3	4,38	374
Serrana x LT-7	42,8	0,04	45,0	3,83	363
HPS-II/67	28,0	0,03	47,5	3,68	318
HPS-7/67	23,8	0,04	45,0	3,98	353
Atzimba x TS-3	23,5	0,03	43,3	3,45	381
Atzimba x Katadin	21,5	0,03	48,8	3,25	305
104-12LB x 4.1 DI	11,0	0,04	32,5	3,43	196
LT-8 x 104-12 LB	9,0	0,03	22,5	3,33	224

De las siete progenies seleccionadas como más promisorias para las condiciones ambientales de Piura, dos -serrana x 104-12.LB y LT-9 x 104-12.LB- han sido sembradas por CEPESER y sus tubérculos se han multiplicado con mayor intensidad. Estas dos progenies han sido caracterizadas para su difusión regional por su vigor, adaptabilidad y disponibilidad en el mercado proveedor de semilla sexual (cuadros 5 y 6).

Cuadro 5

CARACTERIZACIÓN DEL HÍBRIDO DE PAPA PIURANA EN IA  
REGIÓN GRAU CENTRAL PERUANA DE SERVICIOS (CEPESER)

	Genotipo	Rendimiento	
Híbrido	Serrana x 104 - 12LB	Experimental 25 t/ha	
	Apariencia general	Parcelas de 21 a 23 t/ha	
Vigor	Buena, con gran desarrollo foliar	Comprobación	
Tallos	4 a 6	Productores 18 a 20 t/ha	
Altura media	0,7 a 0,9 m	Comportamiento frente a factores bióticos y abióticos adversos	
Hojas	Verde oscuro	Virus	Tolerante
Flores	Violeta	<i>Phytophthora infestans</i>	Tolerante
Bayas	Escasas	Alta temperatura	Tolerante
	Tubérculos	Período vegetativo	
Forma	Redonda	Semi precoz	100 a 105
Número/planta	15 a 20	Requerimientos de manejo	75% comerciales
Tamaño	Densidad de siembra	1,0 m entre surcos	
Color de piel	Blanca		0,35 m entre plantas
Color de pulpa	Crema	Aporques	2
Brotos	Rosados	Adaptación altitudinal	Sierra: 1000 a 3000 msnm
Calidad	Buena	Costa: 0 a 500 msnm	
Culinaria	(cocida y frita)	Localidades de evaluación:	
Calidad comercial	Buena (24% materia seca)	Altos de Frías	3200 msnm
Almacenamiento	5 meses	Simirís	1700 msnm
Textura	Semiharinosa	Ñoma	1900 msnm
		San Jorge	1200 msnm
		Quirpón	500 msnm
		La Arena	50 msnm
		Miramar	Nivel del mar

Cuadro 6

CARACTERIZACIÓN DEL HÍBRIDO DE PAPA AYPATE EN LA  
REGIÓN GRAU CENTRAL PERUANA DE SERVICIOS (CEPESER)

		Rendimiento	
Híbrido	LT-9 x 104-12LB	Experimental 27 t/ha	
	Apariencia general	Parcelas de 20 a 24t/ha	
Vigor	Bueno, con gran desarrollo foliar	Comprobación	
Tallos	4 a 6	Productores 18 a 20 l/ha	
		Comportamiento frente a factores bióticos y abióticos adversos	
Altura media	0,7 a 0,9m		
Hojas	Verde claro brillante	Virus	No tolerante
Flores	Blancas	<i>Phytophthora infestans</i>	Tolerante
Bayas	Escasas	Alta temperatura	Tolerante
	Tubérculos	Período vegetativo	
Forma	Redonda-oblonga	Semiprecoz	100 a 105
Número/planta	15 a 20	Requerimientos de manejo	
Tamaño	75%-80% comerciales	Densidad de siembra	1,0 m entre surcos
Color de piel	Blanca		0,35 m entre plantas
Color de pulpa	Crema	Aporques	2
Brotos	Rosados	Adaptación altitudinal	Sierra: 1000 a 3000 msnm
Calidad culinaria msnm	Buena (cocida y frita)		Costa: 0 a 500
Calidad comercial	Buena (24% materia seca)	Localidades de evaluación:	
Almacenamiento	5 meses	Altos de Frías	3200 msnm
Textura	Semiharinososa	Simirís	1700 msnm
		Ñoma	1900 msnm
		San Jorge	1200 msnm
		Quirpón	500 msnm
		La Arena	50 msnm
		Miramar	Nivel del mar

### Sistemas de uso de la SSP para la producción de papa: Lo ideal y lo actual

El objetivo ideal de la SSP es reemplazar totalmente el tubérculo en su calidad de semilla, con el enorme cambio que significa enterrar 100 gramos de semilla que no se puede comer para producir alimento en lugar de dos toneladas de papa-semilla que se podrían consumir (Pallais 1989). Éste es el reto que se plantea la redomesticación de este cultivo hacia el incremento del vigor de su semilla sexual. Actualmente la SSP se usa principalmente en dos sistemas de producción que dependen de las condiciones edáficas, climáticas y de disponibilidad de agua existentes en la zona de producción:

#### Siembra de SSP en camas de crecimiento o almácigos para producción de minitubérculos-semillas

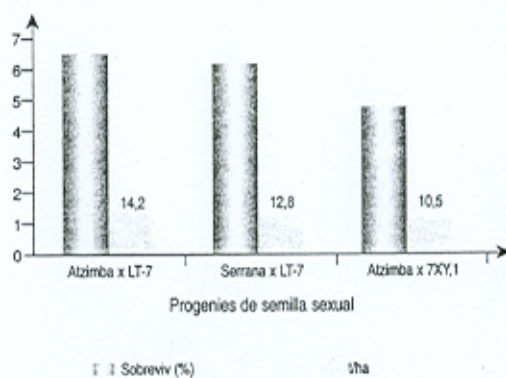
Se siembra la SSP en camas de crecimiento o en almácigos de sustrato - preparados preferentemente con materia orgánica- para mejorar su estructura y fertilidad. En estas áreas, por ser reducidas, se realiza un estricto control de insectos y otros organismos transmisores de enfermedades, así como de la adecuada disponibilidad de agua y nutrientes para producir mini tubérculos sanos. Con 0,3 gramos de semilla se pueden producir de 350 a 450 minitubérculos por metro cuadrado bajo las condiciones de la sierra de Piura. Éste es el sistema que ha difundido CEPESER entre los productores que están usando la SSP, debido a las limitaciones que imponen el riego en pendiente y los suelos areno-arcillo-limosos de la sierra central de Piura para el transplante de plántulas crecidas en almácigos al campo.

### Sistema de transplante para producción de papa-semilla y de consumo

Al igual que con otras hortalizas, cuando se siembran SSP en almácigos de altas densidades éstos se transplantan al campo cuando las plantas alcanzan una altura de 8 a 10 cm, presentan cuatro hojas y tienen una edad de 30 a 35 días (Torres 1991). El distanciamiento convencional del transplante es de 1 m entre surcos y de 30 cm entre plantas. Las limitaciones para realizar esta práctica se incrementan por las dificultades que impone el riego en alta pendiente propio de las tierras agrícolas de la sierra de Piura, y por las características poco favorables del suelo.

Este sistema ofrece la ventaja de ahorrar el período de seis a siete meses que implica la producción de mini tubérculos en camas (tres meses) y su almacenamiento hasta su instalación en campo comercial (tres a cuatro meses). En experimentos realizados en la microcuenca de Ñoma se evidencia que hay tipos o progenies de semilla sexual con mayor resistencia al transplante y que, aunque los rendimientos fueron relativamente bajos (gráfico 1), pueden compensarse por una mejor oportunidad de ingreso al mercado.

Gráfico 1  
PROGENIES DE SSP Y SU CAPACIDAD PARA PRODUCCIÓN DE PAPA POR TRANSPLANTE  
(Localidad de Ñoma, Morropón, 1800 msnm)





Semilla sexual, humus de lombriz y estabulación de ganado:  
Sinergia o interacción de cambios tecnológicos en la  
producción campesina

Las reducidas superficies que requiere la SSP para producir grandes cantidades de tubérculos-semillas es una condición favorable para el uso de materias orgánicas procesadas por la pequeña producción para la mejora de la estructura y fertilidad del sustrato de crecimiento, especialmente si se realiza en suelos areno-arcillosos con menos de 2% de materia orgánica, comunes en la sierra central de Piura. Pequeños agricultores de la comunidad campesina de Samanga (2300 msnm, Ayabaca), de la comunidad campesina de Simirís (750 msnm, Morropón) y de la localidad de Quirpón (500 msnm, Morropón) han asociado la producción de papa a partir de SSP a la producción y utilización de humus de lombriz, procesado del estiércol del ganado en establos mediante la tecnología de lombricultura. Éste se ha convertido en un insumo básico para el uso óptimo de la SSP en la producción de papa-semilla de alta calidad que puede reemplazar a los fertilizantes industriales. Esto no implica una inversión monetaria, sino una inserción coherente en la racionalidad productiva campesina en la que se establece un proceso sinérgico o de interacción mutua y necesaria entre el incremento de la productividad ganadera y agrícola y el mejoramiento y conservación de los suelos de las familias campesinas.

El uso de humus de lombriz como subproducto de la estabulación del ganado vacuno incrementa el valor agregado de los tubérculos-semillas y eleva la productividad del trabajo de la familia campesina. Aunque todavía no se puede usar como fertilizante comercial (Gomero 1991), por su alto costo de producción y transporte, sí puede emplearse para la producción de tubérculos-semillas *básicos* en áreas reducidas donde, además de suministrar los requerimientos nutritivos de las plantas, garantiza su sanidad por su acción supresora sobre la bacteria *Pseudomonas solanacearum* causante de marchitez bacteriana. Protege, entonces, a las

plántulas de posibles infecciones de esta bacteria (García 1996), que se desarrolla con facilidad en estos ambientes.

Los resultados de los experimentos y pruebas de campo muestran el efecto favorable de la aplicación de materias orgánicas tales como humus de lombriz o estiércol ovino sobre la semilla sexual para la expresión óptima de su vigor. También demuestran la capacidad del humus o del estiércol ovino para reemplazar a los fertilizantes, y la buena calidad del humus producido por los pequeños agricultores de la sierra de Piura, además de comprobar la cantidad mínima requerida de 4 kg/m<sup>2</sup> de estas materias para obtener buenos rendimientos de tubérculos-semillas de alta sanidad por metro cuadrado de cama de crecimiento (cuadros 7, 8 Y 9).

Cuadro 7

EFECTO DEL HUMUS DE LOMBRIZ PRODUCIDO EN LUGARES DIFERENTES Y SU COMPARACIÓN CON FERTILIZANTES INDUSTRIALES SOBRE EL VIGOR Y RENDIMIENTO DE SEMILLA SEXUAL DE PAPA EN CAMAS DE CRECIMIENTO O ALMÁCIGOS (ÑOMA, 1994)

Humus según procedencia	Mezcla suelo con humus o fertilizantes	Emergencia (%) 8 días después de la siembra	Sobrevivencia (%) 30 días después de la siembra	Peso fresco code plántula 30 días después de la siembra (g)	Materia seca de plántula 30 días después de la siembra (g)	Rendimiento de tubérculos semillas por metro cuadrado	
Sechura (20 msnm)	suelo + humus	98,6	89,8	0,45	0,050	275,6	4,88
	suelo + fertilizantes	92,8	88,4	0,28	0,033	239,6	4,18
Piura (80 msnm)	suelo + humus	96,8	95,2	0,42	0,052	258,4	4,38
	suelo + fertilizantes	95,8	93,2	0,24	0,041	305,0	4,28
Simirís (1700 msnm)	suelo + humus	93,8	90,0	0,44	0,052	294,2	4,90
	suelo + fertilizantes	94,0	90,0	0,28	0,039	272,0	4,60
Testigo		72,0	64,2	0,12	0,023	222,0	2,40
DLS Tuckey (P = 0,05)		10,2	15,0	0,08	0,09	n.s.	1,15
CV(%)		5,9	8,0	29,0	14,5	8,8	19,8

Suelo + humus: 4 kg de humus aplicados a la superficie del almácigo + 4 kg de humus mezclados con el suelo del almácigo.

Suelo + fertilizantes: 4 kg de humus aplicados a la superficie del almácigo + fertilización N-P-K: 40-60-40 g/m<sup>2</sup>.

Testigo: Sustrato suelo (areno-arcilloso) con fertilización N-P-K: 40-60-40 g/m<sup>2</sup>.

Cuadro 8  
 HUMUS DE LOMBRIZ, ESTIÉRCOL OVINO Y MEZCLAS CON  
 FERTILIZANTES, EN SU EFECTO SOBRE EL VIGOR Y  
 RENDIMIENTO DE SEMILLA SEXUAL DE PAPA (SSP) EN CAMAS  
 DE CRECIMIENTO O ALMÁCIGOS (ÑOMA)

Aplicación de materia orgánica a la superficie del suelo de la cama	Mezcla de materia orgánica y/o fertilizantes con el suelo de la cama	Emergen- cia de plántulas 8 días post siembra (%)	Sobre- vivencia de plántulas 30 días post siembra (%)	Peso fresco de plántula 30 días post siembra (g)	Rendimiento de tubérculos de semillas por m <sup>2</sup> de cama de crecimiento Número Kg	
Humus	Humus	92,4	89,2	0,49	232,0	3,88
Humus	Humus + P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	91,0	87,6	0,52	246,8	4,74
Humus	N + P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	90,0	83,0	0,54	235,2	4,14
Estiércol ovino	Estiércol	92,2	87,2	0,71	241,0	5,44
Estiércol ovino	Estiércol + P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	90,6	82,8	0,77	244,0	5,64
Estiércol ovino	N + P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	92,0	82,6	0,75	249,0	5,16
DLS Tuckey (P = 0,05)		n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	0,41

Aplicación de humus a la superficie del suelo de la cama: 4 kg/m<sup>2</sup> de humus.

Aplicación de estiércol a la superficie del suelo de cama: 4 kg/m<sup>2</sup> de estiércol.

Mezcla de humus con el suelo de la cama (20 cm de profundidad): 4 kg/m<sup>2</sup> de humus.

Mezcla de humus + P<sub>2</sub>O<sub>5</sub> con suelo de la cama (20 cm de profundidad): 4 kg/m<sup>2</sup> de humus + 60 g P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>/m<sup>2</sup>.

Mezcla de nitrógeno + P<sub>2</sub>O<sub>5</sub> con suelo de la cama (20 cm de profundidad): 35 g N/m<sup>2</sup> + 60 g P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>/m<sup>2</sup>.

Mezcla de estiércol con el suelo de la cama (20 cm de profundidad): 4 kg/m<sup>2</sup> de estiércol de oveja.

Mezcla de estiércol + P<sub>2</sub>O<sub>5</sub> con suelo de la cama (20 cm de profundidad): 4 kg/m<sup>2</sup> de estiércol oveja + 60 g P<sub>2</sub>O<sub>5</sub>/m<sup>2</sup>.

#### POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN DE SEMILLA SEXUAL EN PIURA

La expansión del uso de la semilla sexual depende de su disponibilidad, su adaptación y su rendimiento, así como de la existencia de cantidades suficientes para la demanda de los agricultores. Aunque existen progenies disponibles en el mercado internacional de semillas, la variabilidad genética existente en el Perú -inclusive en las zonas altas de la sierra de Piura- y la disponibilidad

Cuadro 9

DIFERENTES CONCENTRACIONES DE MATERIA ORGÁNICA (HUMUS DE LOMBRIZ Y ESTIÉRCOL DE OVEJA) Y SU EFECTO EN EL VIGOR Y RENDIMIENTO DE SEMILLA SEXUAL DE PAPA (SSP) EN CAMAS DE CRECIMIENTO O ALMÁCIGOS (ÑOMA)

Concentración de materia orgánica	Sobrevivencia 25 días después de siembra (%)	Peso fresco plántulas 30 días después de siembra (g)	Rendimiento de tubérculos-semillas por metro cuadrado de cama de crecimiento	
			Kg	Nº de tubérculos
CoH	96,25	0,95	3,70	282
C1H	95,75	0,86	3,75	283
C2H	97,25	0,67	3,30	290
C3H	96,25	0,84	3,60	292
CoE	96,25	1,00	3,95	307
C1E	96,75	1,03	3,53	300
C2E	96,25	0,89	3,58	313
C3E	95,50	1,01	4,50	345
DLS Tuckey (P: .05)	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.

H: Humus de lombriz.

E: Estiércol de ovino.

C <sub>0</sub> H = 4 kg de H a la superficie + N - P - K (fertilizantes) .	C <sub>0</sub> E = 4 kg de E a la superficie + N - P - K (fertilizantes) .
C <sub>1</sub> H = 4 kg de H a la superficie + 4 kg H mezclado al suelo.	C <sub>1</sub> E = 4 kg de E a la superficie + 4 kg de E mezclado al suelo.
C <sub>2</sub> H = 4 kg de H a la superficie + 8 kg de H mezclado al suelo.	C <sub>2</sub> E = 4 kg de E a la superficie + 8 kg de E mezclado al suelo.
C <sub>3</sub> H = 4 kg de H a la superficie + 12 kg de H mezclado al suelo.	C <sub>3</sub> E = 4 kg de E a la superficie + 12 kg de E mezclado al suelo

de clones adaptados a trópicos cálidos para usarse como parentales son condiciones favorables para la producción regional de semilla sexual de calidad con menor dormancia y mayor adaptabilidad que la semilla producida en dimas fríos (Malagamba 1988).

En experiencias de producción de SSP en trópicos cálidos como Nicaragua (Torres 1993) se han obtenido resultados promisorios en la identificación de nichos ecológicos, épocas del año, genotipos (clones o variedades) utilizables como parentales apropiados y prácticas culturales para una eficiente producción

de semilla en dimas tropicales (CIP 1992). Algunos aspectos importantes son la evaluación del potencial de los genotipos en las zonas que ofrecen las mejores condiciones para producir SSP, la elevación del nivel nutricional de las plantas madre para mejorar el potencial genético de las semillas y la época del año más propicia para su producción.

Para averiguar la posibilidad de producir SSP en Piura se está avanzando en la determinación del potencial de producción de SSP en clones con características de adaptación a trópicos cálidos. En este proceso se comprueba cómo los ambientes de montaña en los trópicos tienen rasgos muy específicos para los cuales hay genotipos de adaptación más amplia que para otros, como son los casos de 104-12.LB y serrana INTA. El primero produce gran cantidad de polen y tubérculos, tanto en las montañas de Nicaragua (1300 msnm; 13° LN) como en las de Piura (1800 msnm; 5° LS), mientras que la segunda, de floración abundante en Nicaragua (Torres 1993), es nula en Piura (cuadros 10 y II).

Cuadro 10  
CLONES o VARIEDADES PARENTALES (CIP) CON ADAPTACIÓN A TRÓPICOS CÁLIDOS EVALUADOS EN SU POTENCIAL DE PRODUCCIÓN DE SSP Y DE TUBÉRCULOS EN LA LOCALIDAD DE ÑOMA (1800 MSNM), PROVINCIA DE MORROPÓN

Variedad o clon	Intensidad de la floración (escala CIP)	N° de flores por inflorescencia	Producción de polen (escala CIP)	Producción de frutos de polinización libre por planta		Rendimiento de tubérculos por planta	
				N°	kg	N°	kg
MF-1	Moderada	4 a 8	Promedio	19,6	1,5	28,2	2,4
104-12LB	Abundante	6 a 10	Abundante	49,4	5,8	29,3	2,3
LT-9	Sin botones	0	Nada	0,0	-	16,7	1,0
TS-5	Escasa	2 a 5	Nada	0,9	-	18,7	1,3
TS-9	Escasa	4 a 8	Poco	3,2	-	16,2	1,3
Serrana	Escasa	2 a 5	Promedio	0,5	-	18,8	1,4
CFK-69,1	Escasa	2 a 5	Promedio	0,0	-	20,5	1,2
MF-II	Escasa	2 a 5	Poco	0,4	-	19,0	1,4

\* Escala propuesta por Golmirzaie, Ortiz y Serquén: *Genética y mejoramiento de la papa mediante semilla sexual*. Lima: CIP, 1991.

Cuadro 11

EVALUACIÓN DE LAS PROGENIES DE SEMILLA SEXUAL DE POLINIZACIÓN LIBRE (SSP PL) DE LOS CLONES PARENTALES CIP Y RENDIMIENTO EN CAMPO DE SUS MINITUBÉRCULOS DE PRIMERA GENERACIÓN EN ÑOMA (1.800 MSNM), PROVINCIA DE MORROPÓN, PIURA

Progenie de semilla sexual de polinización libre SSP (PL)	Germinación (%)	Coefficiente de velocidad de emergencia (CoV)	Materia seca (%) de plántulas (18 días de edad)	Rendimiento de la SSP (PL) en camas de crecimiento de 5-20 g de primera generación/m <sup>2</sup>		Rendimiento de los minitubérculos de primera generación en campo kg/planta
				kg	Nº	
MF-I	83	18,9	9,8	5,68	204	0,95
I04-12LB	79	18,0	9,9	8,08	278	0,83
MF-II	88	19,7	8,9	-	-	-
TS-9	48	15,2	10,2	-	-	-
Control	85	19,4	9,6	-	-	-
DLS	5,59	0,93	0,92	-	-	-

#### ÁMBITOS DE VALIDACIÓN DE LA SEMILLA SEXUAL (BOTÁNICA)

El potencial de la tecnología de uso de SSP para Piura ha sido comprobado regionalmente mediante experimentos conjuntos con agricultores en un amplio rango ambiental: desde los 3200 msnm en la meseta andina de Ayabaca hasta el nivel del mar en Paita (cuadro 12). Estas experiencias demuestran la gran posibilidad que ofrece la semilla botánica para transformar a Piura de una región dependiente a una productora de papa-semilla de alta calidad a partir de la producción de los pequeños agricultores o mediante centros regionales de producción a bajo costo.

Las ventajas productivas del uso de papa-semilla de SSP en diferentes pisos ecológicos de Piura se constata en que ésta supera en precocidad (tres meses) a las variedades introducidas (cinco a seis meses) en zonas altas como Ayabaca o la meseta andina (2500 a 3300 msnm). Se elevan los rendimientos locales de 8 a 15 t/ha en las microcuencas de altitudes medias (1000 a 2000

Cuadro 12  
 PROCESO DE EXPANSIÓN DE LA VALIDACIÓN DEL USO DE LA  
 PAPA-SEMILLA DE SSP EN PIURAÑ

Localidad	Provincia	Alti-tud (msnm)	Ejecutor	Famili- as invo- lucra- das	Perí- odo de ejecu- ción	Tipo de semilla utilizada (tub- sem.* o SSP)	Superficie sembrada con SSP (m <sup>2</sup> ) o plantada con tub-sem	Rendi- miento (N° de tu- bérculos de prime- ra genera- ción o t/ha de papa)
Meseta andina	Ayabaca	3000	Familias	46	1994	Tub-sem.	7 ha	18 t/ha
Ayabaca	Ayabaca	2600	Familias	2	1996	Tub-sem	2 ha	25 t/ha
Comunidad campesina Samanga	Ayabaca	2400	Comité de pro- ductores	30	1995	Tub-sem SSP	2 ha 120 m <sup>2</sup>	20 t/ha 54 000 tub 1° g
Chalaco	Morropón	1900	Comité	10	1996	Tub-sem	1 ha	24 t/ha
Ñoma	Morropón	1800	CEPESER		1995 1996	SSP	1755 m <sup>2</sup>	550 000 tubl°g
Comunidad campesina	Morropón	1700	Familias	41	1995 1996	Tub-sem	8 ha	20 t/ha
Simirís	Morropón		Familias	40	1994 1996	SSP	830 m <sup>2</sup>	249 000 tub 10g
Canchaque	Huanca- bamba	1500	Comité	15	1996	Tub-sem	1.2 ha	20 t/ha
Comunidad campesina San Jorge	Ayabaca	1.000	Comité de pro- ductores	35	1994	Tub-sem	4 ha	18 t/ha
Quirpón	Morropón	500	Familias	1	1996	SSP	20m <sup>2</sup>	6000 tub 1°g
Miramar	Pai ta	O	Familias	2	1996	Tub-sem	1 ha	19 t/ha

Tubérculos-semillas de primera generación provenientes de SSP.

msnm) y se pasa de la inexistencia de producción de papa a producciones de 18 t/ha en zonas costeñas (500 a 0 msnm). La base de esta adaptabilidad reside en la disponibilidad de diferentes progenies promisorias para trópicos cálidos y en la posibilidad de producir otras mejor adaptadas a partir de variedades locales y clones con características favorables para estas condiciones y con tolerancia a enfermedades frecuentes en estos climas.

La gran capacidad de adaptación de la SSP no se limita a los diferentes ambientes sino que abarca sus diversas posibilidades de empleo. Las experiencias muestran que la tecnología de uso de SSP, accesible al pequeño agricultor, también es una alternativa para la instalación de centros de producción intensiva de tubérculos-semillas de primera generación de categoría prebásica a partir de progenies adaptadas a las condiciones de Piura, y que ello permite poner a disposición de los agricultores grandes cantidades de papa-semilla de alta calidad a un costo entre cuatro y cinco veces menor que el ofrecido por el sistema de cultivo *in vitro*, tal como se ha comprobado en el campo experimental-productivo de CEPESER, en la microcuenca de Ñoma.

## SEMILLA SEXUAL EN EL CONTROL BIOLÓGICO DE LAS PRINCIPALES ENFERMEDADES DE LA PAPA

Semilla sexual en la estrategia de control integrado de "rancho" causada por *Phytophthora infestans*

La propagación vegetativa y otros medios *asexuales* de reproducción constituyen una ventaja en un ambiente relativamente constante u homogéneo al cual la especie ya está bien adaptada, dado que este mecanismo reduce al mínimo la formación de tipos recombinados mal adaptados. Sin embargo, bajo una condición de presión ambiental desfavorable (plagas, enfermedades o climas adversos), toda la población se afecta de la misma manera y puede sucumbir sin mayor resistencia. Por otro lado, una progenie formada por una población de plántulas provenientes de re-

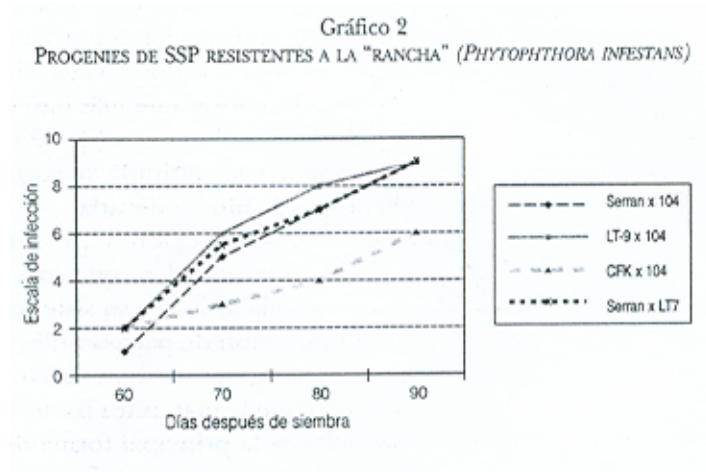


producción sexual (semillas sexuales) resulta ventajosa en un ambiente cambiante o heterogéneo típico de las montañas debido a que puede afrontar con mayor éxito los cambios desfavorables bióticos y abióticos que puedan presentarse en éstos (Grant 1989). Gracias a la variabilidad genética con que cuenta una población o progenie de SSP, puede sumarse a la resistencia genética de dicha progenie para responder con mayor eficacia al ataque de una población de agentes patógenos como la *Phytophthora infestans*.

La resistencia genética duradera a la *Phytophthora infestans* es una forma efectiva de controlar esta enfermedad, hacer más sostenible el cultivo y aumentar su productividad. En el mejoramiento de la papa en general, y para la resistencia a la "ranchar" en particular, frecuentemente deben sembrarse cientos de miles de plántulas para seleccionar una variedad (Howard 1978). Se usan abundantes recursos, porque la papa es un cultivo clonal mantenido por sus voluminosos tubérculos. Debido a la gama de enfermedades y plagas que afectan a los tubérculos, la limpieza y las restricciones cuarentenarias limitan su distribución (CIP 1995). A pesar de la existencia de variedades resistentes a la "ranchar", su disponibilidad para los pequeños agricultores en regiones no tradicionales de cultivo -como Piura- es muy escasa, por el costoso y complicado sistema de multiplicación vegetativa y de transporte necesario para su distribución.

Progenies de SSP con tolerancia a la "ranchar" permiten establecer una estrategia viable y sostenible de control integrado de esta enfermedad, por ofrecer resistencia genética horizontal y poblacional. Experimentos realizados por CEPESER con progenies tolerantes a la *Phytophthora infestans* en camas de crecimiento durante el período lluvioso (enero-abril) en la sierra central de Piura (Simirís, 1.800 msnm) mostraron buen comportamiento en sobrevivencia, tolerancia y rendimiento de mini tubérculos (gráfico 2, cuadro 13) bajo condiciones de alta humedad relativa (88 a 97%) y presencia del hongo. Además, la flexibilidad de siembra de la SSP para disponer de tubérculos-semillas en cualquier momento del año permite al agricultor decidir

las fechas favorables de plantación comercial para exponer su cultivo el menor tiempo posible a las condiciones propicias para el ataque de "rancha".



Cuadro 13

RENDIMIENTO DE PROGENIES DE SSP CON TOLERANCIA A LA  
*PHYTOPHTHORA INFESTANS* EN LA COMUNIDAD DE SIMIRÍS  
(1750 MSNM)

Progenie	Rendimiento de mini tubérculos (en almácigos)		Rendimiento (t/ha)*
	Nº/m <sup>2</sup>	kg/m <sup>2</sup>	Campo comercial
Serrana x 104-12 LB	463,3	2,3	16,5
LT-9 x 104-12 LB	546,0	2,9	20,0
CFK-69,1 x 104-12	620,5	3,8	22,4
LB Serrana x LT-7	551,3	2,9	20,0

\* Multiplicación en campo comercial de los mini tubérculos que se obtienen en los almácigos a partir de la SSP.

SSP en la estrategia de control de marchitez bacteriana  
(*Pseudomonas solanacearum*)

La región andina de Piura es una de las zonas con mayor incidencia de marchitez bacteriana causada por *Pseudomonas solanacearum* en el Perú. Introducida a través de tubérculos con infección latente procedentes de Cajamarca a inicios de la década de los años 70 (Delgado 1994), es uno de los factores que más han incidido en la drástica disminución de los rendimientos (de 12 t/ha en 1985 a 7 t/ha en 1994) y de la superficie cultivada de papa en la Región Grau (de 1000 a 500 ha) en la última década.

El común denominador de los países o regiones que sufren con mayor rigor el ataque de esta enfermedad es que son ambientes tropicales o subtropicales de baja altitud y su sistema de producción está basado en la multiplicación de papa-semilla proveniente de otros países o regiones sin garantía de sanidad. Ha quedado mundialmente demostrado que la marchitez bacteriana con origen en los tubérculos-semillas es la principal forma de su diseminación (French 1994), y que la estrategia más eficiente para su control es el uso de semilla sana (Rueda 1991; Torres 1993).

La *hipótesis* que se plantea CEPESER como base fundamental de un programa de control integrado de marchitez bacteriana en la región andina de Piura consiste en el establecimiento de un sistema sostenible de producción de papa-semilla sana a partir de semilla sexual o botánica en la región, que neutralice el ingreso de papa-semilla con infección latente proveniente de otras regiones del país, fuente de ingreso y expansión de esta enfermedad en la sierra de Piura. Es decir, si el objetivo es el uso de papa-semilla sana producida regionalmente para desalentar el uso de papa-semilla sin garantía sanitaria, esta producción debe lograrse con una tecnología de bajo costo, sostenible y descentralizable, y que dé un producto de menor costo, de igual o mayor calidad y accesible al universo de agricultores, para que éstos puedan prescindir del material proveniente de otras regiones. Una producción regional de papa-semilla de alto costo, como la tecnología *in vitro*, sólo satisfará a un pequeño sector de agricultores de ele-

da capacidad económica y mantendrá el uso generalizado de material contaminado como "semilla" y, por tanto, una pobre producción regional y un bajo consumo local de este alimento.

A partir de 1993 la experiencia de CEPESER ha demostrado que, utilizando SSP en áreas escogidas sin antecedentes de siembra de papa enferma -aun en una zona identificada como de alto riesgo por la presencia de *Pseudomonas solanacearum*, como la localidad de Noma (1800 msnm) en Morropón (Delgado 1994)- se han producido, durante tres años, 850 000 tubérculos-semillas de primera generación de categoría *prebásica* sin que se hayan registrado síntomas de la enfermedad en las camas de crecimiento o almacigos ni en su multiplicación de campo, tal como lo ha constatado el Comité Departamental de Semillas (CODESE) y las 150 familias que han utilizado este material.

#### SSP en el control de la virosis

Las infecciones virales causadas por áfidos producen el rápido deterioro de la capacidad de rendimiento de una variedad de papa y constituyen el principal riesgo en las cadenas de multiplicación de papa-semilla, desde las categorías más altas, como la *básica*, hasta la *certificada*, que es la que se distribuye a los agricultores.

Las preocupaciones de los sistemas de multiplicación vegetativa por el control de las infecciones virósicas radican en el peligro que significa para tan gran inversión de energía y tiempo contenida en cada minitubérculo el descenso de la productividad por la infección viral que causan los áfidos, que en regiones como Piura persisten la mayor parte del año. Sin embargo, cuando se trata de minitubérculos provenientes de SSP, el tiempo y el costo para la continua reposición del material *prebásico* son significativamente menores y están bajo el control del propio agricultor. De esta manera, el uso de SSP es también un sistema de "convivencia pacífica" con los vectores de virus de papa, que generalmente son la causa de costosos y contaminantes controles químicos cuyo resultado es el incremento de la población y de la resis-

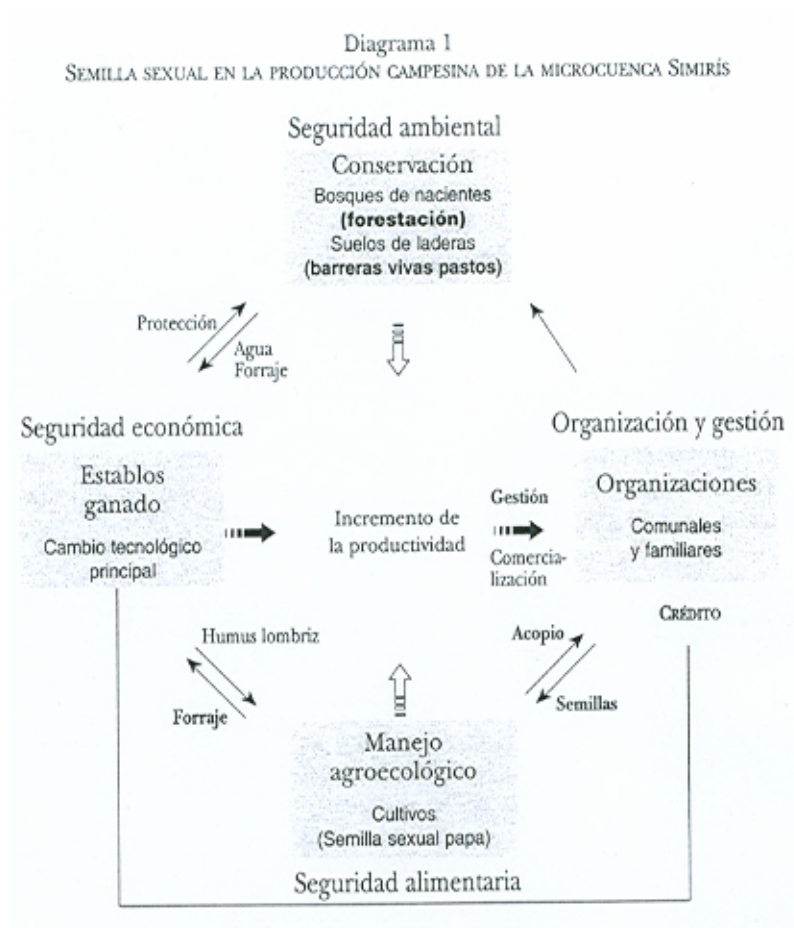
tencia a la plaga. Así, los controles ecológicos u orgánicos tienen mayor viabilidad si la exigencia de control de áfidos no es de 100% en las fases de camas de crecimiento y primera multiplicación, por la facilidad para reponer rápidamente este material y mantener los rendimientos requeridos.

#### SEMILLA BOTÁNICA DE PAPA EN LA VIABILIDAD DE LA PEQUEÑA PRODUCCIÓN

La sostenibilidad de la agricultura puede optimarse por el incremento de la diversidad del sistema y por el mantenimiento cíclico de la energía y nutrientes contenidos en él (reduciendo el uso de insumos externos), a través del desarrollo de sistemas agropecuarios apropiados (Altieri 1987; Francis 1986). En términos del Comité Técnico Consultivo del CGIRA (Grupo Consultivo sobre Investigación Internacional de Agricultura), la agricultura sostenible "debe implicar el manejo exitoso de los recursos agrícolas para satisfacer las cambiantes necesidades humanas, a la vez de mantener y elevar la calidad del ambiente y la conservación de los recursos naturales" (CIMMYT 1989; Harrington 1992). En consecuencia, el sistema de producción campesino puede incrementar su sostenibilidad en la medida en que la SSP lo diversifique y se incorpore a él, estimulando el reciclamiento de energía a través del humus de lombriz asociado con la estabulación del ganado, otro de los cambios tecnológicos más importantes en la actividad económica de las familias campesinas de estas regiones.

Al incorporarse la SSP a una economía campesina que no produce papa, no sólo se diversifica su producción sin perturbarla, sino que además se activan procesos sinérgicos que incrementan la productividad del trabajo familiar. Esto se ejemplifica en la producción de humus de lombriz (insumo básico para el uso óptimo de SSP) que se obtiene del procesamiento del estiércol de ganado vacuno manejado en establos, lo que constituye un cambio tecnológico fundamental para mejorar la productividad ganadera y controlar la erosión de las microcuencas afectadas por

el libre pastoreo. Ambos aspectos son fundamentales para su futura gestión integral.



Estos procesos se encuentran en progreso en microcuencas de la sierra central de Piura como la de Simirís, en la provincia de Morropón (diagrama 1, gráficos 3 y 5).

Aunque las propuestas agroecológicas en la actualidad se consideran no rentables en la producción de gran escala, en la pequeña producción campesina son la única alternativa para redu-

cir los costos de producción, dar valor agregado al producto de su trabajo y evitar la degradación de sus reducidos espacios productivos, al utilizar los recursos naturales disponibles y reorientar sus sistemas productivos hacia procesos sinérgicos de producción.

Procesos sinérgicos (asociados) de cambio tecnológico en el manejo de ganado, procesamiento de materia orgánica (humus) y producción de papa en la microcuenca Simirís

Costo de un establo familiar: US\$ 1200

Costo de una cama lombricultora familiar (15 m<sup>2</sup>): US\$ 540

Costo de producción de 3.000 tubérculos-semillas en camas de crecimiento familiar (10 m<sup>2</sup>): US\$ 28,16

Los análisis económicos muestran que la producción de papa basada en papa-semilla de alto costo y baja calidad no constituye una actividad rentable, mientras que sí lo es el uso de semilla sexual (cuadro 13), más aún cuando tiene posibilidades de incorporarse fácil y ventajosamente al sistema de producción campesino de microcuencas serranas basado en la ganadería y la agricultura de subsistencia.

Cuadro 13  
PRODUCCIÓN INTENSIVA DE MINITUBÉRCULOS-SEMILLAS A PARTIR  
DE SSP EN CAMAS DE CRECIMIENTO

Área de camas	1200 m <sup>2</sup>
Cantidad de SSP	300 gramos
Producción total	396 074 minitubérculos para 13,2 ha

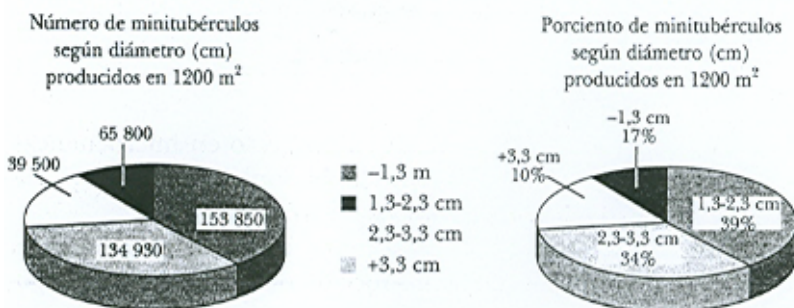
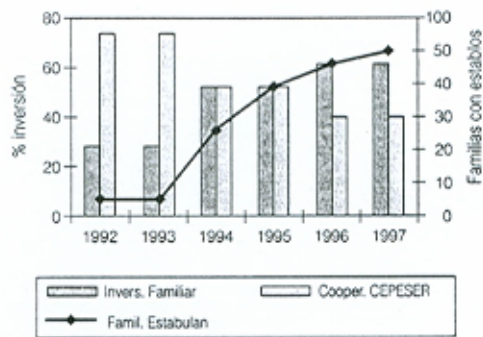
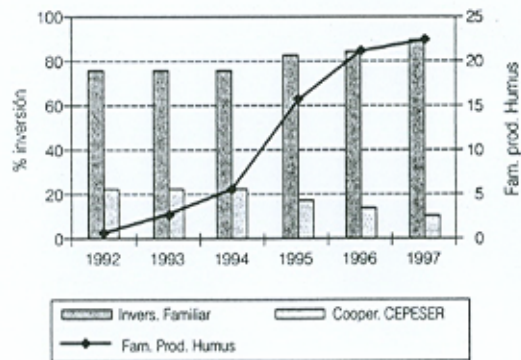


Gráfico 3  
 PROCESO DE ESTABULACIÓN DE GANADO EN LA MICROCUENCA SIMIRÍS



Costo de 1 establo familiar: US\$ 1200.00

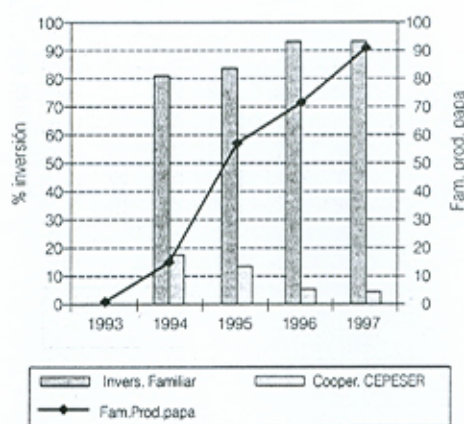
Gráfico 4  
 PRODUCCIÓN FAMILIAR DE HUMUS POR LOMBRICULTURA EN SIMIRÍS



Costo de 1 cama lombricultora familiar (15 m<sup>2</sup>): US\$ 540.00



Gráfico 5  
PRODUCCIÓN DE PAPA MEDIANTE SEMILLA SEXUAL EN SIMIRÍS



Costo de producción de 3000 tubérc-semillas en camas de crecimiento familiar (10m<sup>2</sup>): US\$ 28,16

### CONSERVACIÓN DE LOS RECURSOS GENÉTICOS DE PAPA MEDIANTE SSP: UN PASO EN LA REDOMESTICACIÓN DE LA PAPA Y LA SEGURIDAD ALIMENTARIA

#### EN LA SIERRA DE PIURA

La variabilidad genética de un recurso, por sí misma, no garantiza un beneficio directo a las poblaciones que la conservan. La naturaleza produce variaciones sucesivas y el hombre las aumenta en determinadas direcciones para él, generando razas útiles muy diferentes de sus parientes silvestres. Es decir, la utilidad y las formas acabadas de las que se sirve el hombre en las especies que domestica no aparecen de repente de la sola variabilidad genética sino del proceso de *selección acumulativa*: la capacidad de las poblaciones para reproducir, seleccionar y propagar (Darwin 1859) la variabilidad que más les conviene utilizar y mantener. Éste es el objetivo fundamental de la conservación *in situ* como sis-

tema eficaz para la conservación de recursos genéticos. Con el empleo y manipulación consciente de la SSP que pueda hacer el agricultor, la conservación (en su amplio sentido) de un recurso genético como la papa no sólo mantiene su variabilidad, sino que la incrementa y hace evolucionar, junto con el ambiente en el que se encuentra.

El objetivo de la conservación de recursos fitogenéticos como la papa es preservar la suficiente diversidad para utilizarla hoy y en el futuro (Franco 1990). Los sistemas de conservación basados exclusivamente en la *reproducción vegetativa* de genotipos, sea en parcelas de agricultores, como la conservación *in situ*, o en "bancos de genes" mediante cultivo de tejidos para conservación *ex situ*, permiten retener características y combinaciones genéticas seleccionadas por los agricultores (CIP 1994). Sin embargo, estos sistemas demandan gran inversión y tienen elevados costos de mantenimiento, y en regiones como Piura son altamente vulnerables por la inestabilidad de las instituciones, los bajos presupuestos estatales y las periódicas inundaciones causadas por el evento El Niño.

Desde 1994, CEPESER estudia la posibilidad de utilizar la semilla sexual en variedades nativas existentes en la meseta andina de Ayabaca, entre los 3000 y los 3400 msnm, como un método eficiente y barato de conservación, propagación y mejoramiento de estos recursos. Estas variedades son evaluadas experimentalmente en un ambiente de menor altitud: la microcuenca de Ñoma (1800 msnm; 4°57' LS) descendiendo de la meseta andina.

Un grupo representativo de estas variedades -palta, tutuma, morada, culqueña, pechuquiceña y samaca- crecidas en Ñoma tuvo abundante floración, con una producción promedio de 80 frutos de polinización libre (PL) por planta y un rendimiento de 1,0 a 1,5 kg de tubérculos por planta. Ello indica que, aun bajo condiciones de mayor temperatura que la de su ambiente de procedencia (3200 msnm), tienen un buen potencial para la producción de SSP y de tubérculos (cuadro 14), características importantes en la elección de parentales para producción de SSP en forma intensiva.

Cuadro 14

VARIEDADES NATIVAS DE PAPA DE LA MESETA ANDINA DE PIURA (3200 MSNM), EVALUADAS EN SU POTENCIAL DE PRODUCCIÓN DE SEMILLA SEXUAL Y DE TUBÉRCULOS EN LA LOCALIDAD DE ÑOMA (1800 MSNM), PROVINCIA DE MORROPÓN, PIURA

Variedad o clon	Intensidad de la floración (escala CIP)	N° de flores por inflorescencia	Producción de polen (escalaCIP)	Producción de frutos de polinización libre por planta		Rendimiento de tubérculos por planta	
				N°	kg	N°	kg
Morada	Muy abundante	6 a 10	Abundante	83	5,0	30,0	1,0
Tutuma	Abundante	6 a 10	Abundante	95	3,2	14,5	1,1
Palta	Abundante	6 a 10	Abundante	165	5,0	21,8	1,5
Culqueña	Abundante	6 a 10	Poco	81	3,0	18,4	1,1
Pechuquiceña	Muy abundante	4 a 6	Poco	79	3,0	20,5	0,6
Samaca	Aborto de flores	1 a 2	Abundante	-	-	50,0	0,15

\* Escala propuesta por Golmirzaie, Qrtiz y Serquén 1991.

Cuadro 15

EVALUACIÓN DE LAS PROGENIES DE SEMILLA SEXUAL DE POUNIZACIÓN LIBRE (SSP PL) DE VARIEDADES NATIVAS DE LA MESETA ANDINA Y RENDIMIENTO EN CAMPO DE SUS MINITUBÉRCULOS DE PRIMERA GENERACIÓN EN ÑOMA (1800 MSNM), PROVINCIA DE MORROPÓN, PIURA

Progenie de semilla sexual de polinización libre SSP (PL)	Germinación (%)	Coeficiente de velocidad de Emergencia (CoV)	Materia seca (%) de plántulas (18 días de edad)	Gramos de SSP (PL) sembrada por m <sup>2</sup>	Rendimiento de la SSP (PL) en camas de crecimiento (minitubérculos de 5-10g de primera generación/m <sup>2</sup> )		Rendimiento de minitubérculos de primera generación en campo (kg/planta)
					N°/m <sup>2</sup>	kg/m <sup>2</sup>	
Morada	79	17,4	9,5	0,21	230	2,1	2,02
Tutuma	91	17,6	9,7	0,21	45	0,5	1,35
Palta	65	17,6	11,0	0,21	168	3,3	1,40
Culqueña	87	16,9	9,8	0,21	40	0,5	0,41
Pechuquiceña	67	18,7	11,3	0,21	147	1,8	1,0
Control	85	19,4	9,6	-	-	-	-
DLS	5,59	0,93	0,92				

Al evaluar sus semillas sexuales, los valores de viabilidad y vigor, comparados con los estándares para calidad de semilla y su rendimiento de mini tubérculos en camas de crecimiento o almácigos, muestran sus buenas posibilidades para renovar sus genotipos originales (cuadro 15). Por su parte, el potencial de rendimiento en campo de los mini tubérculos obtenidos en los almácigos registró valores entre 1,0 kg/planta hasta 2,0 kg/planta en las progenies PL de pechuquiceña y morada respectivamente, lo que significa rendimientos potenciales de 25 a 50 t/ha.

La renovación de material vegetativo de estos genotipos nativos a partir de sus semillas sexuales, como ha sido el caso de pechuquiceña, que se encuentra en proceso de desaparición en la meseta andina, constituye un resultado relevante por las posibilidades que representa este sistema, fácilmente adaptable por los pequeños agricultores para conservar *in situ* y mejorar la producción del germoplasma que autónomamente se ha mantenido hasta la actualidad. Mediante la SSP se puede garantizar a bajo costo la conservación del germoplasma nativo por largos períodos (Huamán 1987; Holle 1987; Pallais 1995), evitar los elevados costos y los problemas de calendarios rígidos de siembra que exige todos los años el sistema de conservación basado exclusivamente en la multiplicación vegetativa (Querol 1988) y, finalmente, mejorar la productividad de estas variedades. Además, es una prueba adicional de la posibilidad de producir regionalmente semilla sexual de calidad bajo condiciones de trópico.

La variabilidad de la papa en la sierra de Piura, aun siendo escasa, representa posibilidades para una región actualmente dependiente de papa-semilla y de consumo de otras regiones, y se ve perjudicada por la recepción de tubérculos-semillas de mala calidad que han diseminado diversas enfermedades en forma latente, como la marchitez bacteriana.

### SEMILLA SEXUAL COMO REACCIÓN RÁPIDA A LA CARESTÍA DE ALIMENTOS Y SEMILLAS ANTE EVENTOS CLIMÁTICOS COMO EL NIÑO EN LA SIERRA DE PIURA

Los efectos negativos del evento El Niño (ENSO) en 1997 se manifestaron antes de iniciarse el previsible período de precipitaciones intensas que destruyen las vías de comunicación e impiden la actividad agrícola por el exceso de agua. Las anomalías térmicas registradas desde el mes de mayo de 1997 como consecuencia de la elevación de la temperatura del mar aumentaron y prolongaron la humedad relativa ambiental en la sierra central de Piura, afectando negativamente la fructificación y floración de cultivos básicos de la alimentación de estas poblaciones, como el maíz, trigo, arvejas y frijol. Ello provocó el desabastecimiento alimentaría antes del registro habitual que se hace de los impactos negativos de este evento. Al perderse gran parte de las cosechas de la campaña previa a las lluvias intensas, los campesinos se vieron obligados a consumir lo que habitualmente almacenan como semilla. Es decir, antes de la probable ocurrencia de lluvias de gran intensidad -entre noviembre de 1997 y junio de 1998- se inició el impacto negativo en la disponibilidad de alimentos y semillas, en junio de 1997.

Debido a que bajo la influencia del ENSO las lluvias del período enero-mayo fueron de alta intensidad, los cultivos básicos que se siembran en este período -como maíz, trigo y arvejas- fueron eliminados por el exceso de agua. La posibilidad de una nueva siembra surge entre los meses de junio y julio, pero debido a que se trata de cultivos de largo período vegetativo (seis a ocho meses), durante 1998 no habrá disponibilidad de alimentos.

La capacidad de reacción de los pequeños agricultores de la sierra para producir alimentos inmediatamente después del ENSO puede incrementarse significativamente mediante la SSP, usando el sistema de transplante para producir papa de consumo en tres meses y medio y, simultáneamente, producir tubérculos semillas en camas de crecimiento para la campaña siguiente. Por

otra parte, los agricultores de la meseta andina que conservan variedades nativas y que pueden perder este material podrán renovarlo en parte mediante las semillas sexuales de 19 variedades que han estado bajo estudio por CEPESER, de las 27 variedades registradas en 1995.

#### PERSPECTIVAS DE LA SEMILLA SEXUAL DE PAPA EN PIURA

De las experiencias y logros alcanzados en este esfuerzo de investigación y capacitación regional sobre la factibilidad y viabilidad de la semilla sexual como alternativa para producir papa en Piura, es posible visualizar su gran potencial para lograr una producción regional autosuficiente.

Aunque el destinatario principal de esta tecnología es el pequeño agricultor, no excluye la opción de la producción intensiva de empresas o instituciones que se interesen por ello. Esto es posible por el bajo precio de la SSP y la facilidad de su manipulación, lo que la hace accesible y factible para la producción de papa (semilla o de consumo) por cualquier agricultor, sin depender de los centros de producción de papa-semilla. Esta descentralización tiene como base física o biológica la independencia de los voluminosos y perecibles tubérculos y la transferencia de responsabilidad y conocimientos de las instituciones especializadas hacia el agricultor individual. Es decir, del conocimiento y destreza necesarios para producir un insumo (papa-semilla) hasta hoy caro, para producir un alimento barato.

Su inserción en la economía campesina de las regiones serranas de Piura que tradicionalmente no cultivan papa se facilita debido a la falta de alternativas de adquisición de tubérculos-semillas y a las condiciones productivas existentes en estas zonas, donde la ganadería, manejada en establos, puede facilitar la producción de materia orgánica como el humus de lombriz, insumo fundamental en el uso óptimo de la semilla botánica. Así, la SSP puede dar una importante justificación económica al procesa-

miento de materias orgánicas y estimular el cambio tecnológico del manejo de ganado vacuno (establos) en las microcuencas serranas.

Otro aspecto ventajoso de independizarse de las variedades introducidas de otras regiones es la precocidad de los tipos de SSP seleccionados y la posibilidad de programar siembras según las conveniencias del agricultor, y no depender de las decisiones de los centros productores de papa-semilla. Esto les permite introducir su producción en el mercado en los momentos de desabastecimiento y obtener mejores precios de los que recibirían con variedades introducidas de crecimiento tardío.

En las zonas de costa con suelos aptos para papa, las producciones de papa-semilla obtenidas en la sierra se pueden utilizar durante los meses de menores temperaturas -comprendidos entre junio y setiembre- y obtener rendimientos no menores que las 18 a 20 t/ha, lo que constituye para estas regiones un cambio cualitativo en la diversificación de la agricultura.

Con la semilla sexual, el pequeño agricultor pasa de ser receptor a ser productor de papa-semilla, lo que significa un importante estímulo no sólo a la producción de alimentos sino a la iniciativa privada campesina. Se ha observado que los campesinos de Simirís que usan SSP establecen redes locales de comercialización tanto de papa-semilla como de papa-consumo. En estos casos, la descentralización se expresa en la responsabilidad que adquiere el pequeño agricultor en la calidad de la papa semilla que produce y vende a otros campesinos y que permanece según la continuidad de la demanda de éstos. Por otra parte, la experiencia de CEPESER en la producción masiva de tubérculos-semillas ha demostrado que también se pueden establecer paralelamente centros de producción intensiva de tubérculos-semillas de categoría *básica* a muy bajo costo y con genotipos de mayor adaptación a las condiciones ambientales de Piura que los procedentes de otras regiones del país.

Con el estudio del potencial de producción de semilla sexual de las variedades nativas existentes en la sierra alta de Piura y de genotipos o variedades adaptados a los trópicos se abren nuevas

posibilidades, tanto para la conservación de la variabilidad genética existente como para la futura producción regional de SSP que amplíe las alternativas de disponibilidad más allá de la oferta existente de semillas producidas en otros países.

El conocimiento fundamental para la expansión de esta tecnología, que puede desarrollar la agricultura e incrementar la nutrición en la Región Grau, está disponible gracias a la experiencia de CEPESER. Su masificación depende del compromiso del conjunto de instituciones regionales, de la continuidad de los estudios que se sigan realizando para mejorar la producción de semillas, y de su extensión a otros importantes cultivos nativos o tradicionales que den garantía de ingresos y/o seguridad alimentaria a esta región.

## BIBLIOGRAFÍA

ALARCÓN, J.

- 1994 "Producción y distribución de semilla de papa en el valle del Mantaro", en *Debate Agrario* No. 19. Lima: CEPES.

ALTIERI, M.

- 1987 *Agroecology: The Scientific Basis of Alternative Agriculture*. Boulder, Colorado: Westview Press.

BENZ, J.

- 1989a "Producción y utilización de materiales para la siembra de papa en climas cálidos", en *Guía de investigación CIP 23*. Lima: Centro Internacional de la Papa.

- 1989b "Alternative Propagation Systems for Warm Climate Potato Production". Dissertation submitted to the Swiss Federal Institute of Technology Zurich for the Degree of Doctor of Technical Sciences.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ - SUCURSAL PIURA

- 1994 *Informe económico financiero*. Piura: BCRP.

CASTILLO, M.

- 1990 *Aproximándonos a la diversidad agraria de la sierra piurana*. Piura: Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA).



## CENTRO INTERNACIONAL DE LA PAPA

1994 *CIP Circular*, vol. 20, No. 3, pp. 2-7.

1995 *CIP Circular*, vol. 21, No. 1, pp. 2-5.

## DARWIN, Ch.

1859 *Sobre el origen de las especies por medio de la selección natural*. Madrid: Sarpe.

## DELGADO, M.

1994 "Evaluación de dones avanzados de papa en su respuesta a la marchitez bacteriana (*Pseudomonas solanacearum*) en la zona andina de Piura". Piura: Central Peruana de Servicios (CEPESER).

## FRANCIS, C.

1986 "Resource Efficient Systems for Third World Farmers". Seminar presentation. Kansas State University. Manhattan, Kansas, April 18.

## FRANCO, S.

1990 "Estrategia para la conservación *in situ* de especies nativas en la sierra norte del Perú". Informe Técnico No. 2. Cajamarca: Estación Experimental Agropecuaria y Forestal Baños del Inca-INIA.

## FRENCH, E.

1994 "Control integrado de la marchitez bacteriana de la papa", en *CIP Circular*, vol. 20, N° 2. Lima: Centro Internacional de la Papa.

## GARCÍA, R.

1997 "Efecto antifitopatogénico del humus de la lombriz de tierra (*Eisenia foetida*) frente a *Pseudomonas solanacearum*", en *Aportes para el desarrollo rural sostenible*. Lima: V Encuentro Nacional de Agricultura Ecológica.

## GOLMIRZAIE, A. y H. MENDOZA.

1988 "Estrategias de mejoramiento para la producción de papa", en *CIP Circular*, vol. 16, N° 4. Lima: Centro Internacional de Papa.

## GOLMIRZAIE, A.; R. ORTIZ y F. SERQUÉN

1990 *Genética y mejoramiento de la papa mediante semilla (sexual)*. Lima: Centro Internacional de la Papa.

## GRANT, V.

1989 *Especiación vegetal*. México: Editorial Limusa.

HARRINGTON, L.W.

- 1992 "Interpreting and Measuring Sustainability: Issues and Options", en *Journal of Farming Systems Researched Extension* 3 (1), pp. 1-20.

HORTON, L.W.

- 1992 "Interpreting and Measuring Sustainability: Issues and Options", en *Journal of Farming Systems Researched Extension* 3 (1), pp. 1-20.

HOWARD, H. W.

- 1978 "The Production of New Varieties" , en P.M. Harris, editor: *The Potato Crop: The Scientific Basis for Improvement*. Londres: Chapman and Hall.

KIPU INTERNACIONAL

- 1997 *Infraestructura implementada para la producción de papa-semilla*. Lima: Kipu Internacional.

MALAGAMBA, P. y A. MONARES

- 1988 *True Potato Seed: Past and Present Uses*. Lima: International Potato Center.

MANDLY, G.

- 1993 "Semillas: Un problema acuciante", en *Boletín Informativo Siembra*, año 1, No. 5. Lima: Coordinadora Rural de Organizaciones e Instituciones Agrarias del Perú.

MIDMORE, D.

- 1989 "Agronomía para la producción de papa en climas cálidos", en *Guía de investigación*. Lima: Centro Internacional de la Papa.

MONARES, A. y. ALVARES

- 1991 *Economía de la industria de semillas en el Perú con énfasis en los cultivos de papa y hortalizas*. Lima: Centro Internacional de la Papa-Departamento de Ciencias Sociales.

PALLAIS, N.

- 1994a "Semilla sexual: Una perspectiva general". *CIP Circular*, vol. 20, No. 1. Lima: Centro Internacional de la Papa.

- 1994b "One Potato, Two Potato, Three Potato...", en *TPS Letter*, vol. 7, No. 2. Lima: International Potato Center.

- 1995 *Storage Factors Control Germination and Seedling Establishment of Freshly Harvest True Potato Seed*. Lima: Centro Internacional de la Papa.

## PINAO, E.

- 1992 "Situación actual de INIA en la investigación de papa", en Conversatorio sobre la problemática de la papa en la sierra de la Región Grau. Piura: Universidad Nacional de Piura-Oficina Central de Promoción y Desarrollo Social.

## RUEDA, J.

- 1991 "Control integrado de la marchitez bacteriana en producción de semilla de papa en África Central". XV Reunión de la Asociación Latinoamericana de la Papa, 8 al 14 de setiembre de 1991. Lima, Perú.

## TORRES, F.

- 1991 *Guía de manejo de la semilla botánica (sexual) de papa para la producción de tubérculos-semillas*. Managua: Ministerio de Agricultura y Ganadería-Región I, Las Segovias/Programa Nacional de Papa de Nicaragua.

## TORRES, F. y A. LANUZA

- 1993 "Control integrado de marchitez bacteriana en la producción de papa-semilla de Nicaragua". XVI Reunión de la Asociación Latinoamericana de la Papa. Santo Domingo, República Dominicana, 22 al 26 de marzo de 1993.

## TORRES, F. y A. OLIVAS

- 1993 "Producción de semilla sexual bajo las condiciones tropicales de Nicaragua", en *Revista Latinoamericana de la Papa*, vol. 5/6, pp. 1-19.

## UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA

- 1992 "Marco referencial de la producción de papa en la sierra de Piura", en Conversatorio sobre la problemática de la papa en la sierra de la Región Grau. Piura: Universidad Nacional de Piura-Oficina Central de Promoción y Desarrollo Social.

## VANDER ZAAG, P.

- 1987 "Developments in Potato Production Techniques in Asia", en *Acta Horticulturae* 213, pp. 79-90.

## WIERSEMA, S.

- 1985 "The Production and Utilization of Seed-Tubers Derived from True Potato Seed". Ph. D. Thesis. University of Reading, England.

## WOOLFE, J.

- 1987 *The Potato in the Human Diet*. Cambridge: Cambridge University Press/International Potato Center.

## Anexo 1

**COSTOS PARA PRODUCIR 30 000 TUBÉRCULOS-SEMILLAS A  
PARTIR DE SEMILLA SEXUAL  
EN CAMAS DE CRECIMIENTO, SUFICIENTES PARA PLANTAR 1  
HA DE PAPA(Sierra central de Piura)**

Descripción	Unidad	Costo unitario (S/.)	Cantidad	Total (S/.)
<i>Insumos</i>				
Semilla de papa	g	2,7	32,00	85,44
Humus lombriz	QQ	8,0	16,00	128,00
Nitrógeno	QQ	60,0	0,25	15,00
Fósforo	QQ	60,0	0,25	15,00
Fertilizante foliar	kg	50,0	0,25	12,50
<i>Control sanitario</i>				
Trampas/insectos	Trampa	3,0	4,00	12,00
Semilla culantro (repelente)	kg	50,0	1,00	50,00
DECIS/ajos	It	120,0	0,25	30,00
Fungidas	kg	60,0	0,25	15,00
<i>Materiales y equipos</i>				
Bombas fumigación	bomba	79,5	1,00	79,50
Regaderas	regadera	10,0	2,00	20,00
Reglas de siembra	regla	15,0	1,00	15,00
Mangueras	m	0,3	20,00	6,00
Estacas de cerco	estacas	0,4	38,00	15,20
Alambre	rollo	40,4	4,00	161,60
<i>Mano de obra</i>				
Riego de remojo	jornal	8	0,20	1,60
Limpieza de terreno	jornal	8	0,50	4,00
Preparación de camas	jornal	8	3,00	24,00
Cercado de área	jornal	8	1,00	8,00
Desinfecc. y abonamiento	jornal	8	1,00	8,00
Siembra	jornal	8	3,00	24,00
Riego	jornal	8	30,00	240,00
Fertilización fraccionada	jornal	8	2,00	16,00
Deshierbo y replante	jornal	8	5,00	40,00
Aporque	jornal	8	14,00	112,00
Control sanitario	jornal	8	2,00	16,00
<i>Construcciones</i>				
Almacén de papa-semilla	almacén	11,2	1,00	11,20
<i>Fletes</i>	flete	250,0	0,50	125,00
<b>Total</b>				<b>1308,44</b>

## Anexo 2

**COSTO DE PRODUCCIÓN DE 1 HA DE PAPA**  
(Sierra central de Piura)

Componente	Unidad	Cantidad	Costo unit. (S/.)	Costo total (S/.)
Semillas	tubérculos	30 000	0,0435	1.305,0
<i>Fertilizantes</i>				
Úrea	QQ	10	46,0	460,0
Superfosfato triple	QQ	10	46,0	460,0
Sulfato de potasio	QQ	6	66,0	396,0
Fertilizante foliar	kg	1	15,0	15,0
<i>Equipos y materiales</i>				
Bombas de fumigación	bomba	1	79,5	79,5
Balanza de campo	balanza	1	5,0	5,0
Materiales	varios			50,0
<i>Control sanitario</i>				
Trampas amarillas	trampas	30	3,0	90,0
DECIS	lt	1	167,0	167,0
RHIZOLEX	Kg	0,25	46,0	11,5
Ajo	kg	10	5,0	50,0
<i>Mano de obra</i>				
Preparac. de tierra	jornales	30	8,0	240,0
Siembra	jornales	20	8,0	160,0
Riego	jornales	48	8,0	384,0
Control sanitario	jornales	12	8,0	96,0
Aporques	jornales	27	8,0	216,0
Cosecha	jornales	30	8,0	240,0
Envases (sacos)	sacos	340	1,5	510,0
Transport materiales	fletes	1	250,0	250,0
Alquiler tierra	ha	1	600,0	600,0
<b>Total</b>				<b>5.965,0</b>

## EXPERIENCIAS DEL **CIED** EN AGROECOLOGÍA: POBREZA E IMPACTOS EN EL MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE

*Ricardo Claverias, Rómulo Zarauz*

Los gestores de las políticas neoliberales que imperan en la economía actual están muy interesados en promover la comercialización de los productos agrícolas para el mercado, y especialmente para la exportación. Sin embargo, no existen políticas que promuevan el desarrollo de la producción agrícola: se carece de créditos, no hay propuestas ni difusión de tecnologías adecuadas y no se financian proyectos de envergadura para el mejoramiento y ampliación de la infraestructura agrícola y vial, problemas que se hacen más agudos en los Andes.

Como consecuencia de esas políticas se han profundizado los problemas de erosión de los suelos, pérdida de biodiversidad y contaminación producida por el uso excesivo de agroquímicos y por la presencia de algunas industrias cerca del campo.

Asimismo, los costos sociales de la aplicación de estas políticas macroeconómicas son muy altos, lo que genera un mayor empobrecimiento social por la reducción del empleo, la disminución de la productividad de la tierra, el encarecimiento de los insumos químicos y de la maquinaria agrícola y la producción de cultivos que atentan contra la seguridad alimentaria.

El objetivo de este trabajo es mostrar que, a pesar de estas políticas negativas y de las restricciones propias de la zona andina, existen vías de desarrollo (aunque aún en proceso de construcción) para los sistemas de producción en zonas de escasos recursos.

En todo caso, el estudio de los cambios en los agroecosistemas y en los niveles de vida registrados evidencia la posibilidad de un desarrollo fundamentalmente endógeno, basado en el uso de recursos propios y enriquecido con los aportes de instituciones foráneas.

### MARCO CONCEPTUAL Y METODOLOGÍA

En la búsqueda de programas de desarrollo rural cuya prioridad sea el ser humano (Fernández 1995; Ymjevic 1995) para solucionar el problema del hambre y la desnutrición, se debe crear una nueva estructura política que busque un desarrollo agrícola sostenible (ONU 1987). Es necesario hacer esfuerzos de conservación del ecosistema y de mejoramiento del medio ambiente a través de la promoción de tecnologías agroecológicas (Norgaard 1994; Sánchez 1995) con el fin de incrementar los ingresos rurales y de controlar el progreso de las fronteras agrícolas, introduciendo medidas ecológicas para racionalizar el uso de insumos químicos y para promover la conservación de suelos y otros recursos no renovables (Altieri 1986, 1995).

En ese sentido, la línea de base o diagnóstico inicial en las cuatro zonas de trabajo parte de los registros de la tenencia de recursos, los ingresos y las características de los agroecosistemas. Para ello se han usado diversos documentos de base, como informes de campo, diagnósticos rurales rápidos, encuestas, registros de beneficiarios y otros, como se menciona en los gráficos.

En las cuatro zonas predomina un régimen de producción basado en la pequeña propiedad, con distintos grados de relaciones con el mercado. Aparentemente tienen culturas e identidades muy diferentes; sin embargo, existen ciertas similitudes que animan a pensar de una manera distinta. A pesar de que en el Perú, como diría Arguedas, conviven todas las sangres, hay bases comunes en nuestra cultura (derivada de lo andino y lo occidental) para construir una nación, un solo proyecto de desarrollo nacional.

que articule descentralizadamente a todas las regiones del país (Claverías 1995).

Los diagnósticos anteriores nos sirvieron para identificar el "punto cero", a partir del cual se registraron los procesos de cambio. El impacto de las intervenciones institucionales o de los proyectos de los propios campesinos en las cuatro zonas de estudio ha sido positivo.

Consideramos como familias "exitosas" (Yurjevic 1995) a aquellas que, luego de incorporar alternativas tecnológicas y sociales adaptadas autónomamente por los campesinos o propuestas por los técnicos, han logrado aumentar la productividad de sus agroecosistemas, recibir mayores ingresos, mejorar sus niveles de seguridad alimentaria y su capacidad de reproducción y participar en las organizaciones locales y regionales. Este proceso no busca únicamente elevar el nivel de vida de los pobladores: también debe generar impactos positivos sobre el medio ambiente (Sonpal 1995).

En el presente trabajo se han empleado las historias de vida (Becker 1974) como un método básico de aproximación a la realidad. Este método consiste en analizar las actitudes y tendencias sociales de la población de las zonas de trabajo (Blumer 1982) a través de la sistematización de las experiencias y datos proporcionados por las instituciones que promocionan el desarrollo agrario (registros de campo, encuestas y entrevistas).

Para medir los cambios se han empleado indicadores cualitativos y cuantitativos. Los primeros se han obtenido a través del testimonio directo de los propios campesinos mediante sus historias de vida, y comprenden los siguientes puntos (Sevilla 1992; Mayer 1994):

- conservación de suelos
- uso eficiente del agua (por ejemplo, control de la erosión o
- mejoras en los sistemas de riego)
- incorporación de materia orgánica al suelo: cultivo de leguminosas y uso de residuos vegetales y animales incremento de la biodiversidad (policultivos, rotaciones, asociaciones, agroforestería)



- disminución en el uso de insumos externos
- descomposición de materia orgánica
- rescate de tecnologías tradicionales
- adaptación de tecnologías modernas mediante la experimentación campesina
- revaloración de los mitos, ritos y creencias que acompañan a las actividades productivas
- mejoras socioeconómicas y culturales.

Los indicadores cuantitativos se relacionan principalmente con la estructura familiar, la disponibilidad de recursos, la producción, los ingresos y el consumo. Estos indicadores son: ingreso bruto total por familia; ingreso agrícola total y por cultivos; ingreso pecuario total y por crianza; ingreso por transformación total; ingreso artesanal; ingreso por pesca total; ingreso por salarios; otros ingresos (se especifican) y beneficios de instituciones.

A su vez, estos ingresos se han desagregado en ingresos por venta (monetarios); ingreso por autoconsumo (no monetarios); costo total; costos de agricultura totales y por cultivos; costos de sector pecuario total y por crianzas; costos de transformación total y por productos; costo artesanal, etcétera. Resultados generales: ingreso neto (menos costos) total familiar, por sectores y componentes. Consumo total por familia = autoconsumo total + compra de alimentos para consumo familiar e inversión total para reproducción. En el caso de Lurín solamente se han conseguido los datos referidos a ingresos brutos por hectárea; en otros, como Cajamarca o Puno, se ha obtenido información sobre los ingresos netos por unidad familiar.

Para el análisis de los estratos sociales se han utilizado métodos cualitativos (estratificación efectuada por los propios campesinos de acuerdo con su cultura y criterios socioeconómicos) y métodos cuantitativos: análisis multivariado mediante el paquete estadístico SPSS + PC (análisis de componentes principales, conglomerados y estadística descriptiva post estratificación). Los resultados de estos últimos aparecen explícitamente en el presente trabajo.

RETORNO A UNA ANTIGUA AGRICULTURA  
AGROECOLÓGICA EN UNA ECONOMÍA ACTUAL  
DE MERCADO: EL CASO DE LOS FRUTICULTORES  
DE LURÍN, LIMA

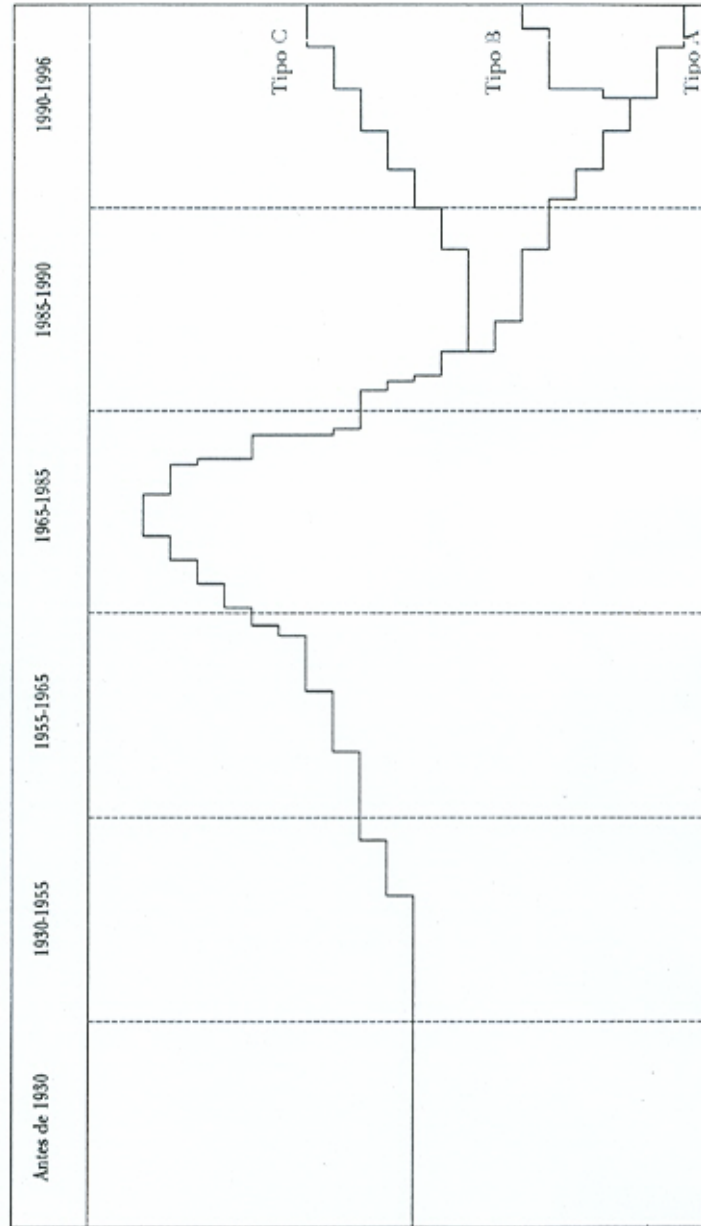
Desde el siglo pasado hasta antes de los años treinta, el agroecosistema básico de todos los valles interandinos del departamento de Lima se basaba en una producción agrícola diversificada (cultivos de panllevar como el maíz y la papa y algunos frutales tradicionales como chirimoyo, limón y paca) y en la crianza de ganado (Cotler 1959; Celestino 1972).

A partir de la década del treinta, y en especial desde la primera mitad de la década del sesenta, el patrón de cultivos sufrió cambios drásticos en estos valles. En un primer momento se impuso el monocultivo de alfalfa para la crianza de ganado vacuno, y luego se inició una nueva mono producción de frutales (manzano y membrillo) destinados principalmente al mercado de Lima. Al mismo tiempo, las relaciones socioeconómicas también cambiaron: desapareció la propiedad comunal de la tierra y surgió una profunda diferenciación de estratos sociales (ver esquema 1).

En ese período, principalmente durante las décadas del sesenta y setenta, tuvo lugar un proceso que los propios campesinos de Antioquía y Cochahuaco, en el alto Lurín, denominan como el *boom* de la fruta. Este auge se debió a la alta productividad de los cultivos y a los elevados ingresos derivados de su comercialización en el mercado limeño, principalmente. La base de la productividad de este agroecosistema fue la introducción de frutales foráneos, la monoproducción y el uso y abuso de fertilizantes, insecticidas y pesticidas. Sin embargo, ese período tuvo un alto costo que deben pagar las generaciones presentes y futuras, porque desde fines de la década del ochenta se vienen produciendo cambios que han afectado la producción. Entre los más importantes podemos citar los siguientes:

- La productividad ha disminuido por el envejecimiento de los árboles frutales y por el aumento excesivo de plagas frente a las cuales los agroquímicos han perdido eficacia.

Esquema 1  
 HISTORIA DEL SISTEMA DE PRODUCCIÓN Y CAMBIOS EN LA FRUTICULTURA EN  
 LURÍN, LIMA (PERÚ)



Antes de 1930	1930-1955	1955-1965	1965-1985	1985-1990	1990-1996
<p>Régimen de propiedad: principalmente comunal. Producción diversificada:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• frutales tradicionales: chirimoya, paca, limón y otros.</li> <li>• cultivos para consumo local: papa, maíz.</li> </ul> <p>Uso de abono orgánico animal. Baja diferenciación social y débiles relaciones con el mercado.</p>	<p>Régimen de propiedad: comunal y familiar. Amenaza interna de expansión familiar. Inicio de diferenciación social (con "dádivas"). Inicio de arriendo y venta de tierras. Cambios en la producción agropecuaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Incremento en la producción de alfalfa (primera monoproducción).</li> <li>• Aumento en la producción ganadera.</li> <li>• Aumento en la producción de queso.</li> <li>• Inicio de una fuerte relación con el mercado de Lima.</li> </ul>	<p>Régimen de propiedad: predominio de la propiedad privada. Litigio entre comunidades y parceleros por tierra comunal. Profundización de la diferenciación de estratos sociales. Cambios en la producción agropecuaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción de frutales y disminución de cultivos de panllevar.</li> <li>• Intensificación de la monoproducción y erradicación de los cultivos nativos: chirimoya, limón...</li> <li>• Eliminación de la alfalfa y la ganadería. Profundización de la economía de mercado.</li> </ul>	<p>Aumento en el uso de agroquímicos y elevación de la productividad. Incremento de los ingresos. Época del <i>boom</i> de la fruta; aumento de las ventas en Lima. Altos subsidios a los insumos y apertura del mercado limeño. Pérdida de eficacia de los fertilizantes, insecticidas y pesticidas introducidos en el período anterior. Aumento excesivo de plagas.</p>	<p>Baja productividad de frutales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Árboles viejos.</li> <li>• Ineficacia de los agroquímicos</li> <li>• Pérdida de la diversidad de cultivos y crianzas.</li> </ul> <p>Baja rentabilidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento en los precios de los agroquímicos.</li> <li>• Reducción del mercado, competencia de frutas importadas. Drástica disminución de los ingresos y aumento de la pobreza.</li> </ul> <p>Fuerte emigración. Incremento de la erosión por el mal uso y escasez de agua y por el abuso de agroquímicos.</p>	<p>Disminución de la rentabilidad y aumento de la pobreza debido a la aplicación de políticas neoliberales y a los efectos negativos de técnicas inadecuadas. Aparición de tres modelos de campesinos:</p> <p>TIPO A: Semiabandona los cultivos; permite que aumente la cantidad de plagas y maleza -lo que disminuye la productividad de su chacra- y, finalmente, emigra.</p> <p>TIPO B: Rescata las tecnologías tradicionales e innova como efecto del trabajo con CIED.</p> <p>TIPO C: Desde el período anterior, recupera las tecnologías tradicionales y actualmente trabaja con CIED.</p>

Fuente: Historia de vida de campesinos de Antioquía y Cochahuaico (valle medio del río Lurín), en el mes de octubre de 1996.

- Como consecuencia de la baja productividad, ha disminuido drásticamente la rentabilidad y se han elevado los costos debido al incremento en el precio de los agroquímicos y de los insumos para combatir las plagas.
- .Las políticas macroeconómicas han contribuido a profundizar el empobrecimiento de estas comunidades: se ha reducido el mercado para la producción de frutas locales debido a la importación de frutas y se han eliminado los créditos y subsidios.

#### Tipología de productores y alternativas agroecológicas

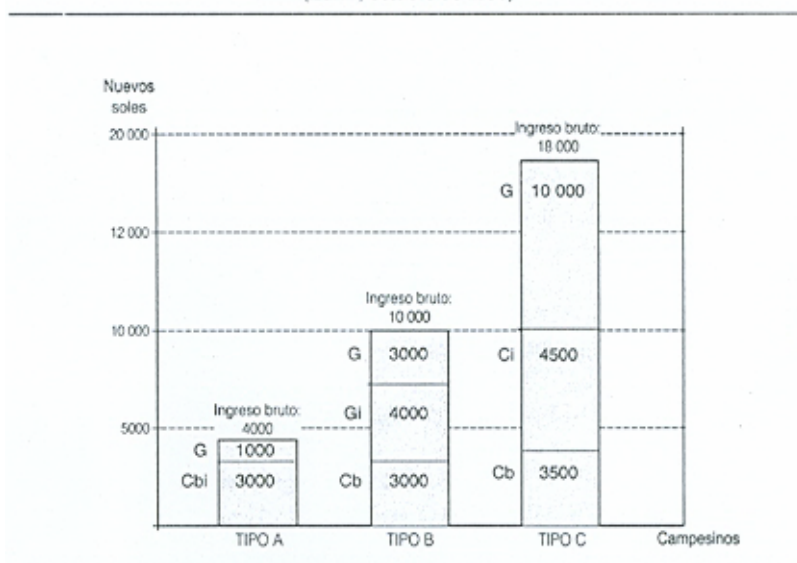
Los tipos o estratos de campesinos son los siguientes:

*Tipo A:* Corresponde a campesinos de estrato bajo (gráfico 1).

1) Son principalmente emigrantes y la mayor parte del año viven en Lima, donde tienen negocios o desempeñan otras actividades urbanas. Van a las comunidades para realizar algunas tareas agrícolas. No renuevan los árboles frutales y continúan con la monoproducción. No barbechan sus chacras, por lo que éstas se llenan de maleza. Por esas razones sus cultivos sufren con frecuencia el ataque de plagas, lo que reduce su productividad y rentabilidad, aunque pueden tener la misma cantidad de tierras -e incluso más- que los campesinos de tipo B.

Sus ingresos por hectárea de producción frutícola son bajos. No desean la innovación tecnológica, aunque usan algunos componentes de la tecnología moderna tales como fertilizantes, insecticidas y pesticidas. No asisten a las actividades de capacitación con enfoque agroecológico que promueven distintas instituciones (entre ellas la Universidad Agraria y CIED) , y no emplean las alternativas tecnológicas difundidas por estas instituciones. Este tipo de campesinos conforma el 40% de la población de esas comunidades: la mitad es emigrante "pendular" (regresa a la comunidad en determinadas oportunidades para desempeñar tareas agrícolas), y la otra mitad permanece en Lima y arrienda sus parcelas.

Gráfico 1  
 COSTOS Y GANANCIA POR HECTÁREA DE CULTIVO DE FRUTALES  
 EN TRES TIPOS DE CAMPESINOS  
 (Lurín, octubre de 1996)



Notas: Cbi = Costos de barbecho e insumos;  
 Cb = Costos de barbecho.  
 Ci = Costos de insumos.  
 G = Ganancia.

Estos ingresos brutos corresponden a 1 1/2 campaña agrícola –es decir, un año y medio–, como se estima en el cultivo de árboles frutales.

Fuente: Entrevistas con campesinos.

*Tipo B:* De estrato medio, estos campesinos se subdividen en dos grupos. Por un lado están los que mantienen relaciones muy estrechas con instituciones que promocionan la agroecología, y por otro los que aún no usan las alternativas que ofrecen esas instituciones. Éstos conforman la mayoría de la población campesina de la zona y sus ingresos están determinados más por la extensión de sus tierras que por la tecnología utilizada.

Muchos de los campesinos de este segundo grupo no emplean alternativas agroecológicas, pero están abandonando el uso de agroquímicos por sus altos costos y por la disminución en el rendimiento de los árboles frutales, lo que ha ocasionado una merma en sus ingresos con el consecuente empobrecimiento.

Los campesinos del primer grupo, que han iniciado el uso de alternativas tecnológicas agroecológicas, viven permanentemente en la comunidad y están interesados en el desarrollo agrícola, pero tienen la limitación de no haber renovado a tiempo los árboles frutales. Sin embargo, ya lo están haciendo gracias al impacto de la capacitación institucional con enfoque agroecológico. Por otro lado, están usando el agua de una forma más eficiente y han empezado a diversificar sus cultivos. Además, están reduciendo el uso de agroquímicos y reemplazándolo por el control biológico de plagas. Los campesinos de este grupo cosechan sus cultivos a tiempo y limpian los rastrojos para que no se propaguen las plagas.

Asimismo, usan la maleza para elaborar *compost*, que enriquecen con el estiércol de conejos, aves y cuyes. Han empezado a diversificar la ganadería nuevamente, y han reiniciado el multicultivo con distintas especies, como chirimoya, palto, camote, papa, pallares, frijol de palo y hortalizas (cebolla, zanahoria y tomates). Como efecto de esos cambios disminuyen las plagas, aumenta la fertilidad de los suelos, se reduce el uso de agroquímicos y se mejora el medio ambiente; es decir, se retorna al manejo de agroecosistemas con equilibrio ecológico.

Gracias a los nuevos cultivos -en especial las hortalizas- se ha incrementado la seguridad alimentaria, pues una parte de la cosecha se destina al autoconsumo. Como dice un campesino, "ahora dependemos menos de la tienda y vendemos más productos". Sus ingresos se han elevado, aunque este incremento aún no es sustancial debido a que los árboles frutales (principal cultivo de la zona) son muy viejos: tienen más de treinta años.

*Tipo C:* De estrato alto, los campesinos de este tipo también se pueden dividir en dos grupos. El primero está compuesto por los que hace aproximadamente quince años empezaron a manejar

un modelo de desarrollo distinto de la monoproducción que venía imperando en las décadas del sesenta y setenta. Ese nuevo modelo, que se podría denominar "agroecología espontánea" (porque no fue propiciado por ninguna institución) viene a ser el modelo prototipo o "exitoso" en la zona, porque estos campesinos se dieron cuenta a tiempo de que el *boom* de los árboles frutales entraba en crisis y que era necesario superarlo. Este grupo tiene actualmente los más altos ingresos por hectárea (gráfico 1).

El segundo grupo está compuesto por los campesinos denominados "terratenientes". Estos campesinos no son más del 7% en las comunidades y algunos disponen de más de quince hectáreas, pues se han adueñado de grandes extensiones mediante la apropiación de tierras que antes pertenecieron a las comunidades. Ellos también tienen altos ingresos, pero obtenidos a partir del cultivo extensivo de árboles (sus rendimientos por hectárea son menores que en el caso anterior) y empleando tecnología moderna basada en el uso intensivo de agro químicos que se introdujo en la década del sesenta pero que, como ya vimos, entró en una crisis profunda en la década del noventa. Sin embargo, en este caso la crisis económica se amortigua gracias a que estos productores disponen de más tierras y de mayores capitales.

#### Perfil tecnológico de campesinos exitosos y rol institucional

Los campesinos entrevistados sostienen que en la zona hay algunos productores del tipo C (aproximadamente el 10% de los campesinos empadronados) que pueden ser calificados por ellos como "buenos agricultores". Las características (o el perfil que debe difundirse en las acciones de promoción de las instituciones de desarrollo) del modelo de manejo de agroecosistemas que emplean estos agricultores -que han empezado a usar una agro ecología espontánea e inducida en una economía totalmente abierta al mercado- son las siguientes:



- Algunos han venido renovando las plantas frutales y han introducido otras variedades de manzano (*delicia* y *winder*) desde hace quince años. Actualmente su rendimiento es normal, lo que no sucede con los campesinos que siguieron cultivando las plantas antiguas, cuya productividad ha disminuido. Los "buenos agricultores" producen dos mil cajones por hectárea; es decir, más del doble que los otros campesinos (entre seiscientos y mil cajones). Además, han recuperado el uso y distribución del agua en curvas de nivel -tal como se hacía en el pasado- y no en declive, como se viene haciendo desde hace algunas décadas. Este último sistema ahorra tiempo pero erosiona los suelos, mientras que la técnica ancestral evita la erosión y, unida a un abono y fertilización adecuados, mantiene la fertilidad de la tierra, lo que redundará en una mayor productividad y conservación del ambiente.
- Los "buenos agricultores" también han incrementado y diversificado la crianza de animales de corral, conejos y otros. Este incremento les ha permitido integrados al desarrollo agrícola -especialmente de frutales-, dado que disponen de más abono para sus chacras. Por otro lado, también han diversificado su producción agrícola y han recuperado los antiguos cultivos de maíz, camote, papa y hortalizas para mejorar su seguridad alimentaria.
- Asimismo, han empezado a sembrar nuevas especies de árboles frutales (*chirimoya*, *palto* y *lúcumo*). El incremento de la diversidad y la extracción de maleza mediante el barbecho oportuno sirven como control biológico de plagas. Ahora han empezado a reducir relativamente el uso de agroquímicos y han mejorado su rentabilidad a partir del empleo de prácticas agroecológicas espontáneas o de técnicas difundidas por algunas instituciones.

Hay una importante participación de los campesinos de la zona en las organizaciones gremiales y de gobierno. Los campesinos de las organizaciones de productores respetan la *mita* (trabajo tradicional para un mejor uso y manejo del agua), pero los

conflictos entre comunidades por el uso del agua y la ubicación de los linderos son tan profundos que impiden la formación de una autoridad intercomunal para el manejo racional de los recursos naturales en la cuenca del río Lurín. Ésa es, por tanto, una tarea central del programa institucional en la región.

Por otro lado, es importante la supervivencia de la cultura andina en la zona, pues tiene un papel preponderante en el refuerzo de la identidad, la autoestima y la orientación de los campesinos que no emigran. Así, por ejemplo, los campesinos piensan que el rito del pago al agua -la escasez de este elemento es uno de los principales problemas de la región-, el rito en honor a los dioses celebrado en el mes de mayo y el rito a los cerros donde nacen los manantiales, permiten que surja el agua en las vertientes.

#### DESARROLLO DE LA AGROECOLOGÍA EN ECONOMÍAS DE SUBSISTENCIA Y CONSTRUCCIÓN DE UN NUEVO HÁBITAT: EL CASO DE LOS CAMPESINOS DE LA SUB CUENCA DE MASHCÓN, CAJAMARCA

Historia y cambios en el manejo de los agroecosistemas

Antes de 1983, en esta zona, ubicada en el extremo norte del Perú, había diversos problemas agronómicos y socioeconómicos, pero la existencia de minifundios en la región y la presión demográfica sobre la tierra estaban entre los más agudos. La migración a la ciudad era la salida más inmediata a ese problema (Sánchez 1993; EDAC-CIED 1995).

Había monocultivo de cereales, producto obligado debido a las constantes heladas y a los fuertes vientos que azotan la zona. Por ello no se cultivaban tubérculos, sobre todo en la zona alta o jalca (a más de 3500 msnm). Los suelos tenían un bajo rendimiento:

eran *cascajo*, como dicen los campesinos. La erosión era intensa debido a la acción de los vientos y las lluvias, porque los suelos estaban en declive y no contaban con terrazas que los protegiesen (esquema 2).

En ese contexto, y mediante la acción concertada entre instituciones que promocionaban el desarrollo sostenible desde los años 1983 y 1984, se introdujeron varios cambios en el hábitat altoandino: se empezó con la agroforestería, después se construyó infraestructura, se mejoraron los suelos y se diversificaron los cultivos agrícolas y la crianza de animales. La primera actividad fue el cultivo de árboles y arbustos nativos e introducidos (quinual, cipreses y otros). Los vecinos se oponían a que los campesinos más dinámicos que trabajaban con las instituciones sembraran árboles. El argumento era que esos árboles atraían a los pájaros y perjudicaban seriamente la cosecha de granos como la cebada o el trigo, cultivos principales en ese entonces.

A continuación resumimos los impactos de esos cambios sobre los agroecosistemas:

- Los cambios cualitativos en los suelos fueron explicados por los campesinos de la siguiente forma: "Antes había puro hielo; el terreno no era eficiente, era pobre y arcilloso, con *cascajo*. Como ya crecieron los arbolitos, ahora es arenoso. Antes sembrábamos puro trigo, ahora sembramos también papa, ocas, habas". Como dice otro campesino que tiene sus chacras en la zona más alta de la cuenca (Jalca), a más de 3500 metros sobre el nivel del mar, "con los árboles y las terrazas que hemos construido los *cascajos* se han vuelto tierra. Las hojas que se pudren abonan el suelo. El suelo se pone negro. El suelo que no tiene árboles es tristeza. Los vecinos que se oponían a la siembra de árboles ahora también siembran".
- Antes había solamente un cultivo al año. "Ahora hemos sembrado la papa en diciembre y cosechamos en abril; después sembramos cebada y se cosecha en setiembre. Sobra tiempo para que el suelo descansa, y al exponerse el suelo al sol y al frío mueren las larvas y los huevos de las plagas" (experiencias de campesinos en talleres de trabajo participativo).

## Esquema 2

## HISTORIA DE LOS IMPACTOS EN LOS AGROECOSISTEMAS EN LA SUBCUENCA DEL PORCÓN, CAJAMARCA

ANTES DE 1983	DE 1983 A 1990	DESDE 1990			
<p><b>Suelos:</b> <i>Cascajo</i> y arcillosos, sin materia orgánica. Parcelas en declive sin terrazas. Erosión por la lluvia y el viento.</p> <p><b>Cultivos:</b> Cultivo de cereales en poca extensión. Ausencia de agroforestería. Efecto de helada y sequía. Un cultivo por año.</p> <p><b>Socioeconomía:</b> Minifundio: entre 1 y menos de 1/4 de hectárea por familia. Presión demográfica sobre la tierra. Inseguridad alimentaria y emigración. Bajos ingresos. Falta de empleo. Pobreza generalizada.</p>	<p><b>1° Agroforestería:</b> Cultivo de árboles nativos (quinuales) yarbustos: formación de cercos vivos.</p> <p><b>2° Suelos:</b> Construcción de terrazas y zanjitas de infiltración.</p> <p><b>3° Cultivos:</b> Viveros forestales. Diversidad de cultivos. Menos heladas.</p> <p><b>Cultural:</b> Miedo a la oposición de los vecinos contrarios al cultivo de árboles por el problema de los pájaros.</p>	<p><b>1° Impacto en agroforestería:</b> Mejora de suelos. Con la <i>turba</i> de árboles los suelos se vuelven negros: "<i>Cascajo</i> se ha vuelto tierra". Disminución de heladas. Conservación de humedad en el suelo con hojas y extensión de cobertura vegetal, lo que protege los cultivos del viento y evita la erosión de los suelos. Disposición de leña e intercambio de arbolitos por alimentos.</p>	<p><b>2° Impacto y efectos en cultivos:</b> Inicio y desarrollo del cultivo de papa y oca. Rotación de cultivos: dos por año. Mezcla de papa y habas: mejora de suelos. Sustitución de agroquímicos por <i>compost</i> (con hojas de árboles y estiércol) y yerbas para fumigar contra plagas. Pájaros que depositan abonos.</p>	<p><b>3° Impacto en animales:</b> Incremento del cultivo de árboles y papas. Inicio de la diversificación ganadera y avícola. Introducción de ganado vacuno y aves: aumento de insumos para <i>compost</i>, mejora de los suelos.</p> <p><b>4° A. Impacto socioeconómico:</b> Fortalecimiento de la seguridad alimentaria. Concentración de la propiedad sobre la tierra. Aumento de los ingresos. Disminución de las emigraciones. Contratación de mano de obra vecinal.</p>	<p><b>4°B Impacto socioeconómico:</b> Mayor participación de la mujer por incremento de trabajo. Incremento de las <i>mingas</i> (ayuda) por la existencia de más trabajo y alimentos locales.</p> <p><b>5° Inicio de nueva "utopía":</b> Microempresa como posibilidad de desarrollo: tejidos y transformación.</p>

Fuente: Entrevistas sobre historia de vida a campesinos de la zona, octubre de 1996.

- El uso de los agroquímicos ha disminuido por la rotación y diversidad de cultivos y por las prácticas culturales oportunas como la cosecha, que cuando se lleva a cabo en fechas adecuadas evita la presencia de polilla y, por lo tanto, permite reducir el uso de insecticidas.
- Anteriormente, muchos campesinos tuvieron que abandonar el campo e irse a la ciudad debido a la minifundización de la propiedad de la tierra y por la ineficacia y encarecimiento de los agroquímicos, lo que redundó en una disminución de la productividad.

#### Tipología de productores, alternativas agroecológicas, incremento de la productividad y seguridad productiva

En la cuenca media del Mashcón, la tenencia de la tierra varía según las zonas agroecológicas y el tipo o estrato de familia. En la zona alta las extensiones son mayores (de cuatro a seis hectáreas por familia), pero menos productivas que en la zona baja (en promedio 0,5 hectáreas por familia) (EDAC-CIED 1995). Sin embargo, esta estructura de tenencia de la tierra no es rígida: está sufriendo cambios importantes como efecto de la propia dinámica campesina y de las acciones institucionales. Así, los campesinos entrevistados observan que hay por lo menos tres tipos de campesinos (gráfico 2):

*Tipo A* o de infrasubsistencia: Representaban a la mayoría de campesinos hasta antes de 1983. Según las historias de vida de los campesinos, corresponden al "punto cero" de los cambios actuales. Tenían escasas tierras para el cultivo (entre 1 y menos de 1/4 de hectárea). Estaban muy integrados al mercado como consumidores y vendedores de fuerza de trabajo. Su seguridad alimentaria era ínfima. En esa época representaban el 70% de los campesinos de la subcuenca. La agroecología que utilizaban era espontánea o tradicional y estaba en franco proceso de deterioro; es

decir, utilizaban tecnología andina, pero disgregada y sin mejoramiento. Los ingresos familiares, que solamente alcanzaban los 1158 nuevos soles al año (calculados a cifras de 1996) generados dentro de su unidad productiva, los ubicaban por debajo de la línea extrema de pobreza (1256 nuevos soles per cápita). Por esas razones, los jefes de familia de este tipo emigraban eventualmente en busca de trabajo.

*Tipo B:* Representa actualmente al 23% de los campesinos de la subcuenca. Estos campesinos han acumulado tierras, comprándolas a hermanos y vecinos que han emigrado a la ciudad de Cajamarca o a la costa. Han puesto en marcha alternativas agroecológicas en sus unidades productivas y han incrementado sus ingresos no monetarios gracias al cultivo intensivo y extensivo de papa, y sus ingresos monetarios con la venta de una parte de su producción de papa, leche y engorde de ganado. Ahora sus ingresos alcanzan un promedio de 2753 nuevos soles per cápita (en 1996) y utilizan alternativas agroecológicas como el cultivo de árboles, la construcción de terrazas y la diversidad de cultivos y crianza de ganado. Antes emigraban a trabajar a las empresas agrarias asociativas aledañas, pero ahora no sólo han dejado de emigrar sino que contratan mano de obra fija y eventual a la que pagan con productos y dinero. Algunos campesinos de este grupo han comprado tierras y tienen entre seis y diez hectáreas (antes tenían solamente una hectárea en promedio).

Actualmente tienen almacigos y venden pequeños arbolitos a los demás campesinos, intercambian alimentos mediante el trueque o venden leche a la agroindustria y son pequeños artesanos para el autoconsumo. Producen alimentos que aseguran un nivel alimentario con requerimientos mínimos.

*Tipo C:* Actualmente representa al 77% de la población de la zona. Estos campesinos tienen una producción de subsistencia y pocas tierras para el cultivo (alrededor de 1/2 y 2 hectáreas). Su seguridad alimentaria es mínima. Los ingresos de sus unidades productivas no alcanzan para subsistir, tienen que emigrar periódicamente a trabajar fuera de Cajamarca o se emplean para los campesinos del tipo B. Sus ingresos (1800 nuevos soles per cápita)

están levemente por encima de la línea de la pobreza (1250 nuevos soles per cápita).

Un sector, que asciende al 30% de los campesinos del tipo e, ha adoptado tardíamente alternativas agroecológicas y ha empezado a mejorar sus agroecosistemas pero aún no tiene beneficios económicos tangibles. El crecimiento de los árboles, el mejoramiento de suelos mediante terrazas y zanjas de infiltración, la diversificación de cultivos y la ampliación de sus hatos ganaderos aún son incipientes.

Un subgrupo de estos campesinos muy pobres, y algunos de tipo medio, corresponden al período en que en la zona se negaban a sembrar árboles y a adoptar otras alternativas agroecológicas. Por eso este tipo es comparativamente el "punto cero" actual de los cambios inducidos por el programa institucional basado en la agroecología para mejorar el medio ambiente y superar la pobreza.



Perfil tecnológico de campesinos exitosos,  
cosmovisión andina y nuevas "utopías"  
para el desarrollo

De acuerdo con las experiencias de los técnicos de las instituciones que trabajan en esta zona y la propia experiencia de campesinos exitosos, las características o el perfil tecnológico que deben difundirse en las acciones de promoción para el desarrollo han de consistir en un modelo de manejo de los agroecosistemas sobre la base de los principios de la agroecología. Las experiencias locales básicas para ese modelo son las siguientes:

- Los "buenos agricultores" saben cuándo y cómo sembrar los árboles, sobre todo nativos (quinual, aliso, sauco, pajuros, guarangos) e introducidos (cipreses, eucaliptos, etcétera). Saben cultivar almácigos y difunden este conocimiento. Sobre los cultivos agrícolas saben y ponen en práctica la rotación más propicia de acuerdo con los tipos de suelos (asociaciones e intercalación de cultivos). Han cambiado los sistemas de selección y almacenamiento de semillas. Conocen y practican la densidad de siembra y el distanciamiento correcto entre plantas (recordamos los conceptos de Sonpal 1995). Saben en qué momento deben eliminarse las plagas. Saben y preparan *compost* e integran la agricultura con la ganadería. Conocen los efectos negativos de los agroquímicos y los reemplazan por el control biológico de plagas. Instalan y manejan los biohuertos en sus chacras familiares (para el cultivo de hortalizas).
- Los campesinos "prototipo" para el cambio del medio ambiente también han empezado a sembrar e intercambiar productos agrícolas (papa, oca, olluco) mediante el trueque por otros productos de la zona (principalmente cereales), sin modificar radicalmente sus hábitos alimentarios ni depender tanto de la agroindustria. Venden árboles de sus almácigos y difunden así las alternativas agroecológicas. Incrementan la venta de leche para la agroindustria y algunos venden plantas medicinales.



- Estos campesinos "prototipo" para el cambio ya no emigran; ahora elaboran productos artesanales: textilería, sombreros, tallados de piedra y carpintería. Con estas actividades intentan ser autosuficientes o hacer intercambios por alimentos locales con otros campesinos. Se ha incrementado su capacidad de autoconsumo, pero también su capacidad de venta y compra.
- En cuanto a la participación de los campesinos de la zona en las organizaciones gremiales y en los gobiernos locales, ésta es fundamental. En el caso de las organizaciones de campesinos que participan como productores en los comités de acción forestal, su finalidad es instalar viveros y hacer seguimientos para que su cultivo sea eficiente. Participan también en la gestión municipal en algunos distritos, donde se han organizado mesas de concertación interinstitucional para el desarrollo de las cuencas.

Por otro lado, es importante la supervivencia de la cultura andina en la zona y el rescate de las tecnologías ancestrales. Los campesinos que tienen éxito tecnológico y productivo refuerzan y afirman su identidad andina, identifican la importancia del manejo del calendario agropecuario y sus relaciones con el movimiento de los astros. Manejan los indicadores biológicos de los astros (plantas, animales) y muchos de ellos aún rinden culto a la tierra y a los cerros que consideran sagrados, a los cuales denominan *apus*. En suma, en una propuesta tecnológica con base agroecológica se trata de entender la lógica de esta cultura en la toma de decisiones y en la programación de los cambios en el agro andino, como la esperanza de organizar pequeñas empresas campesinas sobre textilería y procesamiento de productos agrícolas y lácteos, como la nueva "utopía" campesina.

ALGUNOS CAMINOS PARA SUPERAR LA  
POBREZA Y LOGRAR EL DESARROLLO SOSTENIBLE EN  
ECOSISTEMAS FRÁGILES: Los CAMPESINOS DE  
CAPACHICA, PUNO

Los cambios que se vienen observando desde inicios de la década del ochenta en las comunidades de Puno, en la región sur del Perú, son manifiestos (Caballero 1992) debido a los siguientes factores: el desarrollo del mercado regional legal e ilegal, el aumento de la población urbana andina, la mayor articulación de esta subregión con el mercado urbano-industrial y minero de la costa sur, el trabajo de algunas instituciones estatales y privadas, y los procesos de reestructuración de las grandes empresas asociativas que han beneficiado a muchas comunidades. Sin embargo, esos cambios son muy desiguales entre las distintas comunidades y dentro de cada una de ellas.

En esos procesos de cambio algunos campesinos pasan por un proceso de ascenso social, pero la mayoría sigue dentro de una pobreza generalizada. No obstante, aquellos campesinos que están ascendiendo en los estratos sociales nos dan rutas o lecciones para el desarrollo sostenible en una zona de ecosistemas cuya fragilidad reside en que se encuentran a más de 3850 msnm y son atacados por continuas heladas y sequías.

Historia y cambios en el manejo de los  
agroecosistemas orientados a la seguridad  
alimentaria y a la comercialización

La reconstrucción de andenes, *waru waru* y pequeños sistemas de riego ha permitido que estas comunidades amplíen sus tierras e intensifiquen el proceso agrícola, ayudadas por pequeños proyectos y por procesos de capacitación agroecológica (Cuba 1994; Claverías y otros 1996). Los cambios en los agroecosistemas mediante tecnologías locales y la incorporación de algunas tecnologías modernas (introducción de pastos exóticos, nuevas técnicas veterinarias para el manejo y mejoramiento ganadero), han permitido

que en esta región algunos campesinos tengan una mayor seguridad alimentaría y más ventajas en el mercado.

El incremento del riego en algunas comunidades aledañas al lago Titicaca permitió una agricultura más intensiva y segura frente a las sequías y redujo el tiempo de descanso de los suelos de cuatro años a cero. Además, aumentaron los pastos, los forrajes y, en consecuencia, la ganadería. Se incrementó el uso de abonos orgánicos y muy débilmente los insumos químicos, aunque estos últimos han empezado a ser cuestionados por los mismos campesinos debido al daño que ocasionan en los suelos y en el medio ambiente.

En las tierras de secano (con varios años de descanso) la reconstrucción de andenes y *waru waru* fue otra actividad relevante en las comunidades de Capachica. No solamente fue importante la extensión de andenes y *waru waru* reconstruidos, sino también el hecho de que los campesinos y técnicos hayan podido experimentar y aprender a efectuar de la manera adecuada el proceso de reconstrucción de infraestructura agrícola ancestral.

En sentido práctico, la recuperación de tecnologías como los *waru waru*, en comparación con el cultivo en pampa (con suelos y clima semejantes), ha permitido elevar la productividad de 2000 kilogramos en pampa a 7000 kilogramos, y cuando el año es climáticamente normal, los rendimientos de papa en los *waru waru* alcanzan cifras muy elevadas para la región (18 000 kilogramos por hectárea) (CIED 1996).

El mejoramiento del ganado (sobre todo vacuno), los pastos naturales y cultivados, las alpacas, ovinos y aves y los sistemas de pesca se han hecho posibles gracias a la capacitación de los campesinos: este capital humano ha sido la base de los cambios en estas comunidades.

#### Cambios tecnológicos y ascenso en los estratos sociales

La implementación de propuestas agroecológicas, como los proyectos de engorde de ganado bovino y la reestructuración de

infraestructura agrícola, ha sido un medio para lograr el ascenso social de las familias dentro de sus comunidades. Así, se ha tomado como ejemplo a veintiocho familias de las comunidades de San Juan de Hilata y Yancaco, donde antes de la aplicación de proyectos de engorde con nuevas tecnologías el promedio de ingresos por familia era de US\$ 1673,44 y en 1996 -con estos proyectos de engorde- subió a US\$ 2690,39 (engorde de cuatro vacunos en un año más ingresos provenientes de los *waru waru* y andenes) .

Ese incremento de los ingresos (por cinco miembros de cada familia) ha permitido que las familias participantes asciendan en los estratos sociales.

Antes del proyecto, las familias del estrato muy pobre (salario mínimo vital) conformaban el 60,7% (con ingresos menores a US\$ 1600); con el proyecto ese porcentaje se redujo al 25% y ocho familias pasaron a un estrato inmediatamente superior, hasta cubrir la canasta básica familiar (US\$ 2500) (gráfico 3).

Con el proyecto, el porcentaje de campesinos medios se incrementó de 7,1 % a 21,4% (cuatro familias subieron a este estrato). Los del estrato alto o ricos incrementaron sus ingresos hasta pasar el eje de ingresos de US\$ 7500 (gráfico 4). Es decir, de acuerdo con el análisis del impacto de estos proyectos se verifica que en las comunidades se puede lograr el cambio de estratos de las familias campesinas, que es posible combatir la pobreza y que un sector de familias campesinas pasan por un proceso de acumulación de medios de producción y capital en general.



### Ascensos en los estratos mediante la alternativa de la pesca artesanal

Los proyectos para la pesca artesanal también son una importante alternativa para los campesinos de las comunidades más cercanas al lago Titicaca. Por ejemplo, para el caso de la comunidad de Cotos (de un nivel muy pobre), entre los años 1995 y 1996 este proyecto de pesca ha determinado que un gran porcentaje de los campesinos beneficiarios haya ascendido en los estratos socioeconómicos. Las características de estos ascensos son las siguientes:

- En 1995 el estrato muy pobre correspondía al 52,17%; en cambio para 1996 ese estrato se redujo al 18,18% para aumentar el porcentaje del estrato superior a 63,64%. Este último estrato alcanza a cubrir los requerimientos de la canasta familiar, con un ingreso de hasta US\$ 2500 (cuadro 1). El estrato medio también se incrementó del 13,04% al 18,18%. En esta comunidad, por su bajo nivel económico, no hay estratos altos o ricos. Aunque no aparecen claramente en el gráfico, algunas familias han bajado de estrato social, pero han sido reemplazadas en su estrato por otras familias que han incrementado sus ingresos.

Cuadro 1

COMPARACIONES DE INGRESOS DE LOS CAMPESINOS CON Y SIN PROYECTO DE PESCA: COMUNIDAD CAMPESINA DE COTOS, 1995-1996

Variable	Promedio	Des. est.	Máximo	Mínimo
Ingresos 1995 (sin proyecto)	1803,09	707,71	891	3587
Ingresos 1996 (con proyecto)	2317,87	687,07	1440	4118

### Nuevos paradigmas: Organización y gestión comunal en las propuestas de desarrollo

La sistematización de experiencias institucionales en esta región nos lleva a sostener las siguientes propuestas:

- Recoger el conocimiento andino y sus tecnologías; efectuar experimentaciones participativas (con diseños experimentales explícitos) para adecuar tecnologías foráneas en los sistemas de producción de los campesinos con escasos recursos; fortalecer un nuevo paradigma para el desarrollo que se identifique con el pasado andino, pero que también innove la tecnología como actualmente hacen los campesinos más experimentadores.
- Proponer modelos de funcionamiento de unidades de producción mínimas para un manejo agroecológico y emprender planes de desarrollo para esas unidades; plantear proyectos productivos que combinen la rentabilidad y el manejo sostenible de los recursos naturales y mejoren el medio ambiente.
- Desarrollar la institucionalidad en el mundo andino tomando como base la organización comunal, sus normas, reglas y valores, así como su identidad, diversidad, reciprocidad y solidaridad, el valor trabajo, el valor saber y su autoestima cultural. Las unidades concretas de acción para el desarrollo deben ser las familias nucleares.

### DESARROLLO DE PEQUEÑAS ECONOMÍAS AGRÍCOLAS MODERNAS: EL VALLE DEL TAMBO, AREQUIPA

Ahora analizaremos -siempre tomando como base las historias de vida de los productores- los procesos de cambio de pequeños productores agrícolas modernos de la costa sur del Perú ubicados en el valle de Tambo, en el departamento de Arequipa, donde CIED, en coordinación con la Universidad de San Agustín y otras instituciones de carácter internacional como el CIP, viene trabajando

con trescientos agricultores en tres distritos (además se hace un trabajo semejante en los valles costeros de Moquegua y Tacna). Dichos agricultores han pasado de ser abastecedores del mercado regional a ser productores para el mercado internacional.

Estos cambios en la orientación de la producción emplean un enfoque agroecológico; es decir, este caso sirve para comprobar que el desarrollo de la eficiencia y la rentabilidad productiva puede ir de la mano con la agroecología, con la finalidad de que el medio ambiente no se siga contaminando con el uso indiscriminado de fertilizantes y pesticidas y, al mismo tiempo, lograr un incremento en los ingresos de los productores.

Aunque en esta región de la costa no existen organizaciones similares a las comunidades de la sierra, para este proceso de reducción drástica de agroquímicos (después de Huaral este valle es uno de los más intensivos en uso de agroquímicos en el país) y para empezar a generar una competitividad favorable en el mercado nacional e internacional, ha sido fundamental el desarrollo paralelo de organizaciones de agricultores en grupos de asistencia técnica (GAT) con el fin de mejorar las capacidades de los campesinos para un manejo de tecnologías que cuiden los recursos productivos naturales y, al mismo tiempo, reduzcan los costos de producción y aumenten la rentabilidad.

Esta reducción y uso más racional de agroquímicos también fue una forma de respuesta de los agricultores ante la eliminación de los créditos (desaparición del Banco Agrario) y el encarecimiento de los insumos, como efectos del ajuste estructural en la presente década.

#### Cambios en el manejo de los agroecosistemas orientados a la comercialización

Los programas que tuvieron impactos muy positivos en los cambios con una orientación agroecológica en este valle fueron el manejo integrado de plagas y la capacitación para la gestión en crédito y comercialización. Un impacto claro de las intervenciones de estos programas fue la drástica reducción de fertilizantes y pesticidas químicos en los cultivos. Se ha superado el mal manejo



tradicional de la tecnología moderna con recomendaciones acerca de la cantidad y oportunidad de la utilización de fertilizantes, en combinación con prácticas agroecológicas para el manejo de suelos, rotación de cultivos, eliminación de los nemátodos de la semillas del ajo mediante termoterapia y control biológico de plagas (por ejemplo, con trampas amarillas).

El cultivo del olivo, que está en peligro de extinción en el valle por efecto de las plagas, también está recuperando su productividad gracias a la capacitación de los agricultores y mediante alternativas introducidas por las instituciones privadas de desarrollo.

El incremento en la productividad del trabajo, como efecto más importante en esos cambios, se explica en primer lugar porque hace innecesario el uso excesivo de agroquímicos, lo que redundaría en una menor necesidad de mano de obra -y, en consecuencia, reduce los costos de producción, como han mencionado todos los agricultores entrevistados- y, en segundo lugar, por el mejoramiento de las técnicas de manejo de semillas y de las prácticas culturales.

Al respecto, los campesinos entrevistados dijeron que "antes usaban, por ejemplo, doce bolsas de fertilizantes por *topo*, en cambio ahora han bajado esa cantidad a siete bolsas por *topo*". Los técnicos de CIED-Arequipa sostienen que con estos cambios tecnológicos de control de plagas, el costo total de producción de ajos puede llegar a reducirse en 45%. Los costos de producción de los agricultores que participan en el programa de capacitación equivalen al 50% con relación a los agricultores que no participan del programa.

Con respecto al impacto de la agroecología en el incremento de la rentabilidad por hectárea cultivada en el valle del Tambo, se tiene la siguiente información: en 1991, la rentabilidad del cultivo de ajo era de US\$ 81,10 por hectárea como promedio; en cambio en 1995 subió a US\$ 210. El máximo de rentabilidad por agricultor en 1991 fue de US\$ 242 por hectárea; en 1995 ese máximo subió a US\$ 417.

En ese proceso también puede determinarse que el impacto de las alternativas aún no es homogéneo, porque esos cambios son muy desiguales: los agricultores "punta" tienen una rentabilidad cada vez mayor en comparación con los más atrasados (entre 1991 y 1995, el coeficiente de variabilidad se ha incrementado de 110% a 210%). Ello indica que, como en todo proceso de cambio, algunos agricultores vienen adoptando las nuevas alternativas en forma más integral y profunda que los demás. Esos agricultores "punta" se están convirtiendo en los prototipos que indican cómo debe ser el cambio tecnológico y social para obtener un mayor éxito productivo y económico.

Por otra parte, como impacto y efectos de las estrategias de los agricultores para ser más eficientes en su respuesta a la crisis y en coparticipación con la institución de desarrollo que trabaja en ese ámbito, el agroecosistema en el valle de Tambo está cambiando mediante la introducción de diversidad de productos, como los recientes cultivos de cebolla amarilla y páprika y el mejoramiento del ajo. Todos estos productos se destinan principalmente al mercado internacional. Además, también se han diversificado los cultivos para el mercado interno, como el camote y las hortalizas.

Sin embargo, los problemas que afrontan los agricultores de este valle (como también puede ocurrir en otros valles de agricultura moderna), que vienen a ser las restricciones que deben tomarse en cuenta para un desarrollo sostenible en la agricultura moderna, son los siguientes:

- No es posible seguir reduciendo el uso de agroquímicos si paralelamente no se profundizan y extienden las alternativas agroecológicas que se están poniendo en práctica en el valle. No se puede profundizar la alternativa del uso de *compost* para mejorar la fertilidad de los suelos si no se desarrolla la ganadería, aunque las posibilidades al respecto son restringidas en zonas inapropiadas.

- Es necesario garantizar el crédito y la comercialización oportuna. Posteriormente, ante el aumento de la rentabilidad y las expectativas de ampliar el destino de sus productos al mercado nacional e internacional, deberá desarrollarse el poder de negociación de los propios agricultores.

Tipología de productores, alternativas agroecológicas y sus combinaciones con la tecnología convencional

En la zona existen tres tipos de productores (gráfico 5):

*Tipo A:* Tiene en promedio una hectárea de tierra y es minoritario en el valle. Su ingreso neto anual por familia (con dos cultivos al año: arroz y ajos) asciende a los 9000 nuevos soles.

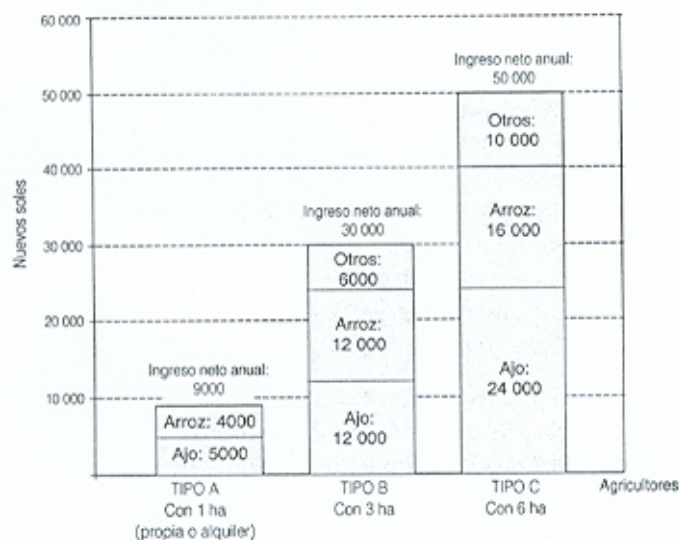
*Tipo B:* Tiene entre dos y tres hectáreas y dispone de un ingreso neto anual de 30 000 nuevos soles. Es decir, este estrato tiene un mayor ingreso por hectárea porque se beneficia de una producción más intensiva y de mayor escala que los productores del tipo A. Esos resultados se obtienen cuando los rendimientos agrícolas y los precios son normales.

*Tipo C:* Tiene alrededor de seis hectáreas y produce en una economía de mayor escala que los anteriores, pero sus rendimientos son decrecientes porque es menos eficiente en el manejo de los recursos productivos y tiene más problemas para conseguir créditos debido a las mayores necesidades de sus cultivos.

Algunos agricultores de este estrato alto se iniciaron hace aproximadamente quince años como propietarios de una hectárea. Posteriormente, mediante el alquiler de tierras o la aparcería lograron producir en una mayor extensión, hasta acumular un pequeño capital para comprar tierras. Este proceso se vio fortalecido por la reforma agraria en la década del ochenta. En la actualidad concentra propiedades que sobrepasan las seis hectáreas. Por otro lado, algunas familias también concentraron tierras participando en los procesos de irrigaciones en el departamento de Arequipa (en Santa Rita, por ejemplo).

Otros agricultores obtuvieron capitales como producto de su trabajo en otros sectores de la producción, como la minería, y después compraron tierras en este valle, lo que les permitió ubicarse en el estrato alto. Todos estos agricultores que formaron capitales dentro y fuera del sector agrícola, así como los que adoptaron alternativas agroecológicas, son los productores de éxito o prototipos en el valle.

Gráfico 5  
COSTOS Y GANANCIA EN UNA HECTÁREA DE CULTIVO DE FRUTALES  
EN TRES TIPOS DE CAMPESINOS: TAMBO, AREQUIPA  
(Octubre de 1996)



Fuente: Entrevistas con campesinos.

### Perfil tecnológico de los agricultores exitosos de la costa con la reducción de agroquímicos y la agroecología

En el valle del Tambo, las características de un agricultor exitoso que define la ruta para aumentar la producción, la productividad y la rentabilidad y evidencia respuestas positivas frente a los cambios del ajuste estructural al mismo tiempo que mejora y conserva el medio ambiente, son las siguientes:

- Conoce las cantidades y momentos adecuados para el uso de fertilizantes e insecticidas, para reducidos y reemplazados por el control biológico de plagas, la rotación de cultivos, el uso de termoterapia para el manejo de semillas de ajo, prácticas culturales oportunas, trampas para plagas y diversificación de cultivos.
- Sabe seleccionar semillas, en especial ajos y papas, almacenadas (desinfectadas y bajo sombra para que no pierdan humedad), manipular las semillas y distanciar las siembras. Ayudado con esas técnicas, ha incrementado la productividad y la rentabilidad.
- Conoce el tipo de insectos que atacan a los cultivos (los observa mediante lupas, conoce la especie y el momento en que se encuentran en el ciclo biológico y el número de estos ácaros) y los insumos en cantidades adecuadas para la eliminación de las plagas. Ello permite lograr eficiencia y ahorrar dinero.

Como los mismos agricultores explican, la "utopía" para el desarrollo en el valle no consiste únicamente en conocer la tecnología sino también en organizarse para "conocer mejor el mercado y exportar más productos y de mejor calidad en el futuro".

La cosmovisión andina (Van Kessel 1980) también es parte de la cultura costeña local. Como dicen los propios agricultores, "hacemos curar la tierra cuando ya no produce. Traemos un curandero y le paga a la tierra". En las nuevas irrigaciones de la costa "todo el mundo ha pagado la tierra porque es nueva", La fertilidad del suelo también tiene relación con el ciclo biológico de las mujeres;

es decir, incluso en la costa, en la agricultura moderna la cosmovisión andina es un factor importante para la decisión productiva de conservar los recursos naturales y estimular el trabajo.

## CONCLUSIONES

De acuerdo con estas experiencias de campesinos exitosos y de la propia experiencia institucional, las características de un modelo de desarrollo para el ascenso socioeconómico de las familias dentro de un enfoque agroecológico en los sistemas de producción de escasos recursos son las siguientes:

- En todos estos procesos analizados en la sierra norte, centro y sur, se detecta que desde una base andina se está construyendo un particular proceso de modernización que evidencia que existen salidas al desarrollo pero con muchas limitaciones: la escasez de aguas, de tierras y la productividad son los problemas físicos, estructurales y técnicos más importantes, pero también es indispensable efectuar cambios drásticos en las políticas macroeconómicas.
- Es necesario profundizar acciones de promoción de las instituciones para la formación y mejoramiento de capacidades humanas locales para el desarrollo agropecuario, a partir del desarrollo participativo de la tecnología andina y la incorporación de técnicas modernas adecuadas a esta realidad ecológica y cultural.
- Es necesario formular, difundir y manejar alternativas de comercialización agrícola y ganadera, y hacer un trabajo de capacitación en organización empresarial (conocimiento de administración y gerencia, de costos y beneficios de la producción y del comportamiento de los consumidores y los precios en el mercado de acuerdo con las estaciones del año).
- Deben formarse y desarrollarse las capacidades de los productores para gestionar y concertar con otras instituciones planes y programas de desarrollo local, regional y nacional.

Por otra parte, para tomar decisiones ante la necesidad de cambios dentro de las tendencias de la sociedad moderna actual, la cultura andina (particularmente sus valores como autonomía, totalidad, diversidad, reciprocidad, identidad, saber, autoestima, etcétera) es una representación colectiva que no se opone al desarrollo sino que, por el contrario, tiene energía y ofrece importantes potencialidades para que la gente del lugar siga produciendo para su propio consumo y para abastecer el mercado nacional e internacional.

## BIBLIOGRAFÍA

ALTIERI, M.

1987 *Agroecology. The Scientific Basic of Alternative Agriculture*. Londres: Westview Press (Boulder).

1995 *Agroecología. Bases científicas para una agricultura sustentable*. Santiago de Chile: CLADES.

BARRANTES, R.

1993 "Desarrollo: Sostenido, sostenible, sustentable, ¿o simplemente desarrollo?", en *Debate Agrario* N° 17. Lima: CEPES.

BECKER, H.

1974 "Historias de vida en Sociología", en *Las historias de vida en ciencias sociales*. Buenos Aires: Nueva Visión.

BLUMER, H.

1982 "Las actitudes y el acto social", en *El interrelacionamiento simbólico*. Barcelona: Hora.

CABALLERO, V.

1992 "Urbanización de la sociedad rural puneña, crecimiento y cambios en las comunidades campesinas", en *Debate Agrario* N° 14. Lima: CEPES.

CLAVERÍAS, R.

1995 *Desarrollo sostenible en las comunidades campesinas. Metodología para la sistematización*. La Paz: Secretariado Rural.

CLAVERÍAS, R. y otros

1996 *Efectos de los incentivos en las posibilidades de adopción de la tecnología waru warus*. Puno: PIWA.

## CIED

1996 *Evaluación de medio término. Plan trienal*. Lima: CIED.

## CELESTINO, O.

1972 *La comunidad de Lampian*. Lima: IEP.

## COTLER, J.

1959 *Los cambios en la propiedad, la comunidad y la familia en San Lorenzo de Quinti*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

## CUBA, A. y otros

1994 *Pequeños proyectos de riego. Sistematización de experiencias de promoción*. Lima: IDEAS.

## EDAC-CIED

1995 *Sistematización. Sistemas agroforestales en unidades productivas de la subcuenca río Mashcón*. La paz: Secretariado Rural.

## EGUREN, F.

1995 *Desarrollo rural y propuestas agroecológicas*. Lima: Escuela para el Desarrollo.

## FERNÁNDEZ, A.

1995 *Desarrollo sostenible: Hacia un nuevo paradigma de política económica en América Central*. San José de Costa Rica: Universidad Nacional.

## GLAVE, M. y J. ESCOBAL

1995 "Indicadores de sostenibilidad para la agricultura andina", en *Debate Agrario* N° 23. Lima: CEPES.

## MAYER, E.

1994 "Recursos naturales, medio ambiente, tecnología y desarrollo", en *Perú: El problema agrario en debate/SEPIA V*. Lima: SEPIA.

## NORGAARD, R.

1994 "Base epistemológica de la agroecología", en *Agroecología: Bases históricas y teóricas*. Santiago de Chile: CLADES. ONU

1987 *Nuestro futuro común*. Informe de la Comisión Mundial para el Medio Ambiente y el Desarrollo. Washington, D.C.: ONU.



SÁNCHEZ, J.

- 1995 "Tecnología y conocimiento campesino en los Andes del Perú. Bases para una propuesta agroecológica", en *Agroecología y Desarrollo* N° 8/9. Santiago de Chile: CLADES.

SÁNCHEZ, R.

- 1993 *Ecología, producción y desarrollo campesino*. Lima: Tarea.

SEVILLA, E. y otros

- 1992 *Ecología, campesinado e historia*. Madrid: La Piqueta.

SONPAL, D.

- 1995 "Desafíos en la identificación de indicadores: Monitoreos y evaluación en procesos orientados a programas de desarrollo", en dossier *Metodologías de indicadores de impacto*. Lima: CIED.

VAN KESSEL, J.

- 1980 *Holocausto al progreso. Los aymaras de Tarapacá*. Amsterdam: CEDLA.

YURJEVIC, A.

- 1995 *Agroecología y desarrollo rural en América Latina*. Santiago de Chile: CLADES. Módulo III.

## CAZADORES AMAZÓNICOS Y CONSERVACIÓN DE LA FAUNA SILVESTRE

*César Ascorra*

En el plano global, la diversidad biológica -de la cual la fauna amazónica es parte importante- ha sufrido una disminución debido a la destrucción del hábitat, la sobreexplotación de sus recursos, la poca extensión y representatividad de las unidades de conservación y la falta de un conocimiento científico más amplio (AID 1985; FPCN 1990). Indirectamente inciden sobre esta disminución el hecho de que se obtengan beneficios inmediatos a partir de la explotación de los recursos naturales sin pagar el auténtico costo social y económico de su agotamiento, las medidas convencionales del ingreso nacional y las injustas condiciones de mercado, entre otros factores (McNeely 1988).

En las zonas tropicales de América Latina, la destrucción del hábitat por deforestación se calcula entre 1,5 y 7,4 millones de hectáreas anuales (Houghton 1994). En Madre de Dios, la tasa de deforestación entre 1975 y 1983 fue de 2% (Salo y Kalliola 1993), y se estima que actualmente supera las 15 000 hectáreas anuales (Arbex 1997).

El manejo y aprovechamiento sostenible de los recursos biológicos -incluida la fauna silvestre- en zonas tropicales es una alternativa en la cual conservación y desarrollo convergen, mejorando la vida de pobladores locales sin detrimento de los recursos (Chicchón 1995; Hartshorn 1980; Peters y otros 1989; PinedoVásquez y otros 1990; Wilson 1988).

El presente estudio examina la problemática del cazador amazónico de subsistencia que vive cerca de las áreas naturales protegidas, y hace una aproximación a una estrategia integral de conservación de la diversidad biológica. Se busca con ello extender los resultados de una investigación realizada con participación de los pobladores.

#### IMPORTANCIA DE LA FAUNA AMAZÓNICA

La fauna -entendida en su acepción más general, es decir, referida a los grandes vertebrados- es un componente principal de la diversidad biológica (Robinson y Redford 1991; Terborgh y otros 1986). En la Amazonia juega un importante papel ecológico en el mantenimiento de los ecosistemas mismos y su diversidad, dado que se desempeña como depredadora o controladora natural de poblaciones de otros organismos o como polinizadora y diseminadora de semillas de numerosas especies de plantas (Bonaccorso y Humphrey 1984; De Foresta y otros 1984; Hartshorn 1989; Howe 1986; Howe y Smalwood 1982; Janzen 1983).

Aunque la fauna amazónica presta al hombre diversos servicios en investigaciones biomédicas, ecoturismo, pieles, usos tradicionales, mascotas, etcétera (Castro y otros 1975; Redford y Robinson 1991; Terborgh y otros 1986; Piland y Varese 1997), su uso en la alimentación humana destaca como uno de los más importantes, dado que proporciona del 25 al 100% del componente proteico en la dieta de los pobladores (Castro y otros 1975; Chicchón 1995; Hiraoka 1985; Jorgenson 1993; Robinson y Redford 1991; Townsend 1996a).

#### SITUACIÓN DE LA FAUNA EN TAMBOPATA

Si bien el marco legal muestra interés por la conservación y utilización racional de la fauna silvestre como patrimonio nacional (cf. D.S. 934-73-AG; D.S. 158-77-AG; D.S. 024-79-AA; Código del Medio Ambiente 1990; R.M. 01082-90-AG; D.L. 21147-95), éste es

disperso, desconocido o tergiversado (Piland y Varese 1997). Del mismo modo que en otras partes, la legislación sobre fauna tiene muy poca aplicación práctica por la dificultad de controlar la cacería, el cumplimiento de vedas y cuotas de extracción y la distribución de la presión de caza (Schaw 1991).

Por su articulación a la economía de mercado, la cacería incide en la disminución de la fauna en áreas cercanas a grandes poblados (Chicchón 1994 y 1995; Townsend 1996; Piland y Varese 1997). Al prohibirse la comercialización de la carne de animales silvestres en estas poblaciones (d. D.S. 024-79-AA), y dado que existe demanda desde ellas, se inicia el comercio ilegal de la carne (Piland y Varese 1997).

Estas situaciones determinan que la fauna amazónica muestre, por un lado, una disminución en la diversidad y densidad de los animales más grandes y vulnerables, y, por otro, un aumento en la diversidad y densidad de aquellos de menor tamaño y vulnerabilidad. Ambos fenómenos son directamente proporcionales a la distancia a los grandes centros poblados (Bodmer 1993 y 1994; Geist 1988; Jorgenson 1993; Terborgh y otros 1986).

#### EL CAZADOR AMAZÓNICO

En este estudio se define como cazadores o *mitayeros* a aquellos pobladores locales que ejercen la cacería en forma constante cada mes, en sincronía con las fases oscuras del ciclo lunar y como actividad económica de subsistencia complementaria a otras tareas como la agricultura, la pesca o la recolección de frutos.

El cazador posee conocimientos empíricos de la selva, su fisiografía, sus plantas y sus animales. Como buen montaraz ("el que anda por el monte"), tiene gran sentido de orientación y capacidad de elaborar y memorizar complejos mapas mentales que reúnen los detalles geográficos y la distribución de recursos del bosque, tales como árboles y plantas valiosas, *collpas* o comederos de sal, *cuicales* o manchales de lombrices para carnada de pesca, madrigueras de animales, etcétera.

Los días y noches pasados al interior del bosque, al acecho o en persecución de presas, soportando hambre, fatiga, picaduras de insectos, oscuridad, etcétera, generalmente hacen de él una persona tranquila, reflexiva, de sangre fría y autocontrolada. Al interior de su familia la mujer se encarga de la comercialización de la carne y maneja la economía del hogar.

Con respecto a los 53 cazadores entrevistados en Tambopata, la edad de la mayoría oscila entre los 30 y 40 años (69,6%), seguidos por los menores de 30 (21 %). Pocos tienen más de 50 años (9,4%). La aparente brecha generacional se explica porque estos últimos no consideran que su oficio sea muy digno y, por ello, no enseñan a sus hijos el arte de la caza, aunque la necesidad haya obligado a la siguiente generación a aprender por su cuenta. Actualmente los más jóvenes aprenden de sus padres y, de mantenerse el panorama económico rural actual -que ofrece pocas perspectivas al agricultor amazónico-, pareciera que ésta va a seguir siendo la tendencia.

Contrariamente a lo que podría pensarse, el cazador amazónico -prácticamente un recolector- está muy cerca del ideal de conservación y aprovechamiento sostenible de la fauna. Al depender ésta de la existencia del bosque, el cazador no busca la deforestación generalizada. Además, muchos de ellos han desarrollado una "ética" de caza consistente en no matar más de lo que pueden cargar, no disparar si hay posibilidad de errar el tiro, no malograr *collpas*, enterrar los despojos de las presas y perseguir a los animales heridos hasta encontrarlos.

Los conocimientos empíricos del cazador no se limitan a aspectos de ecología o etología de las presas sino que se extienden a otros recursos del bosque tropical. Así, el cazador amazónico es capaz de identificar árboles maderables, de trazar caminos de extracción forestal -razón por la cual suele ser empleado como *matero*-, de reconocer plantas medicinales y alimenticias del monte, de ubicar los mejores suelos, etcétera.

Mediante sus servicios, el cazador proporciona la proteína animal necesaria en la dieta familiar y vecinal y lidera acciones de defensa civil para su comunidad, como la caza de felinos que atacan

animales domésticos, la búsqueda de personas extraviadas en el bosque y la ubicación de recursos naturales claves para la subsistencia comunitaria. Pese a esos servicios, el cazador muchas veces es menospreciado y considerado como ocioso por el resto de agricultores -especialmente por los de origen andino-, y envidiado por sus habilidades de subsistencia en la Amazonia.

#### ÁREAS DE CAZA ESTUDIADAS

El ámbito de este estudio abarca las áreas de influencia y amortiguamiento de la zona reservada Tambopata-Candamo, creada en 1990 entre los departamentos de Madre de Dios y Puno, en uno de los sitios más diversos biológicamente y frágiles ecológicamente del planeta (Foster y otros 1994). El proceso de consulta iniciado a raíz de la creación de esta unidad de conservación involucró la participación de entidades públicas, privadas y organizaciones de base de agricultores y nativos en torno a una propuesta de ordenamiento territorial (Piland y Varese 1997). Las aspiraciones de los pobladores locales expresadas durante el proceso motivaron la puesta en marcha del Programa de Desarrollo basado en Conservación de Tambopata (PRODESCOT), del cual este estudio forma parte. Este programa, que plantea un enfoque integral, multidisciplinario y participativo para promover el desarrollo de las comunidades locales mediante actividades de conservación y aprovechamiento sostenible de recursos naturales, fue iniciado en 1995 por Conservación Internacional (Piland y Varese 1997).

El estudio se realizó en tres áreas de caza en la periferia de la zona reservada Tambopata-Candamo: Bajo Madre de Dios, Infierno y Sachavacayoc. Estas tres áreas se encuentran en llanuras aluviales inundables de los ríos Madre de Dios y Tambopata. Su vegetación es muy parecida debido a su similitud fisiográfica, geomorfológica y de dinámica fluvial. El carácter estacionalmente inundable de las tres zonas no permite el desarrollo de una ganadería extensiva ni de extracción maderera mecanizada, sino únicamente de agricultura, cacería de subsistencia

y una extracción maderera selectiva artesanal en mínima escala. En estas tres áreas la caza se efectúa con escopetas de retrocarga de 16 mm.

#### Extracción de fauna en áreas de caza

El análisis parte de la información obtenida en 12 meses de trabajo de campo, en los que se evaluó la cacería de subsistencia y la densidad, estructura poblacional y biología reproductiva de las especies presa, con participación de los cazadores de la zona (Piland y Varese 1997). El cuadro 1 presenta la composición de la fauna cazada en estas áreas durante la investigación. Hay una tendencia selectiva a la caza de animales grandes, que constituyen alrededor del 70% de los animales abatidos en cada salida. Entre éstos encontramos al picuro (*Agouti paca*), el sajino (*Tayassu tajacu*), la huangana (*Tayassu pecari*), el venado colorado (*Mazama americana*) y el añuje (*Dasyprocta punctata*).

El peso total de la captura (carne con hueso) por área de caza se estimó multiplicando el número de presas abatidas en cada área por el peso corporal promedio de la especie, al que se descuenta un 10% por las partes del animal no consumidas o vendidas (cabeza, pelos, vísceras). Según esto, de las áreas de caza durante el estudio se habrían extraído 867 kg de carne con hueso. Si consideramos un precio promedio de la comercialización de carne con hueso de US\$ 1,3/kg para el productor (cazador) y de US\$ 3,0/kg para el consumidor, se obtienen los valores totales de la comercialización de la carne: US\$ 1127,35 y US\$ 2601,57 respectivamente (cuadro 2). La mayor cantidad es aportada por animales grandes, como los ungulados (sachavaca, sajino, huangana, venado), con cerca del 60 a 80% de la captura por área.

Por otro lado, la diferencia existente entre los precios de comercialización (US\$ 1474,22) indica el beneficio del intermediario, que corresponde al que dejan de percibir los cazadores.

**Cuadro 1**  
**ESPECIES ANIMALES EXTRAÍDAS POR ÁREA DE CAZA**  
 (A = MADRE DE DIOS, B = INFIERNO, C = SACHAVACAYOC)

Especies *	Áreas de caza			Total
	A	B	C	
<i>Saguinus fuscicollis</i>		1		1
<i>Aotus azarae</i> 1		1	9	2
<i>Alouatta seniculus</i>	16	2		27
<i>Cebus apella</i>	3	4		7
<i>Saimiri sciureus</i>		3		3
<i>Didelphis marsupialis</i>		1		1
<i>Dasyopus</i> spp.	2		7	9
<i>Nasua nasua</i>	1	3	3	7
<i>Tapirus terrestris</i>	1	6	9	16
<i>Mazama americana</i>	19	3	22	44
<i>Tayassu tajacu</i>	16	16	25	57
<i>Tayassu pecari</i>		10	16	26
<i>Agouti paca</i>	70	16	42	128
<i>Dasyprocta punctata</i>	3	15	17	35
Total	132	81	150	363

\* *Saguinus fuscicollis* (pichico), *Aotus azarae* (musmuqui), *Alouatta seniculus* (coto), *Cebus apella* (martín), *Saimiri sciureus* (fraile), *Didelphis marsupialis* (intuto), *Dasyopus* spp. (carachupa), *Nasua nasua* (achuni), *Tapirus terrestris* (sachavaca), *Mazama americana* (venado colorado), *Tayassu tajacu* (sajino), *Tayassu pecari* (huangana), *Agouti paca* (picuro), *Dasyprocta punctata* (añuje).

**Cuadro 2**  
**CACERÍA DE SUBSISTENCIA EN LAS ÁREAS DE ESTUDIO**

Áreas de caza	Nº	kg	Valor compra-venta (US\$)	
			Cazador	Consumidor
Madre de Dios	132	189,85	246,81	569,55
Infierno	81	241,26	313,64	723,78
Sachavacayoc	150	436,08	566,90	1308,24
Total	363	867,195	1127,35	2601,57



## EVALUACIÓN DE LA SOSTENIBILIDAD DE CAZA

El proceso de evaluación de la sostenibilidad de la cacería durante el estudio comprendió, en primer lugar, la determinación de la oferta, es decir la producción (individuos/km<sup>2</sup>/año) de cada especie animal en las áreas de caza. En segundo lugar se determinó la proporción de la producción extraída por los cazadores en cada área.

Para calcular la producción se estimó la densidad poblacional de las especies de fauna en cada área mediante censos por transecto desarrollado en las mismas trochas de caza y otras paralelas (Burnham y otros 1980; Emmons 1984; Janson y Terborgh 1980; Naranjo-Piñera 1995; Tellería 1986; Voss y Emmons 1996). El cuadro 3 muestra las densidades poblacionales de las diferentes especies en cada área de estudio. Es notoria la mayor densidad de roedores grandes (picuros y añujes) en las diferentes áreas de caza -lo que podría estar indicando poca susceptibilidad a la cacería- y la mayor densidad de grandes mamíferos (sachavacas, sajinos, venados y huanganas) en lugares bajo menor presión. En general, las densidades más altas de muchas de las especies se encuentran en la zona de Sachavacayoc (cuadro 3).

Luego se calculó la producción multiplicando la densidad poblacional de las especies en cada área por su productividad, que, al depender de la biología reproductiva, es una función intrínseca de cada especie (Bodmer 1994; Terborgh y otros 1986; Townsend 1996a).

El cuadro 4 muestra los resultados del cálculo de producción del bosque (individuos/km<sup>2</sup>/año) y la presión de caza o animales capturados (individuos/km<sup>2</sup>) en cada área de caza durante el estudio. La sostenibilidad de la cacería se obtiene relacionando la producción y la presión de caza (Bodmer 1994; Townsend 1996a).

Dado que generalmente los animales más grandes presentan bajas tasas reproductivas -lo que determina, a su vez, una baja productividad y una pobre producción-, éstos son los más susceptibles a la presión de caza (Bodmer 1994; Terborgh y otros 1986; Townsend 1996a).

Cuadro 3  
DENSIDAD DE ESPECIES ANIMALES EN ÁREAS DE ESTUDIO(N°/Km<sup>2</sup>) (A = MADRE DE DIOS, B = INFIERNO, C=SACHAVACAYOC)

Especies *	Areas de caza		
	A	B	C
Saguinus fuscicollis	1,44	3,38	0,30
Aotus azarae	0,16	4,51	0,54
Alouatta seniculus	0,87	0,18	0,80
Cebus apella*	0,89		3,38
Saimiri sciureuso	0,34		0,44
Didelphis marsupialis	3,32	7,12	0,97
Dasypus spp.	3,24		3,86
Nasua nasua	1,10		7,98
Tapirus terrestris	0,33	0,20	10,23
Mazama americana	2,44	0,15	6,02
Tayassu tajacu	2,33	0,20	4,94
Tayassu pecari *	0,32	0,10	0,32
Agouti paca	19,01	61,32	28,54
Dasyprocta punctata	1,96	4,55	1,77

\* Para estas especies, por ser gregarias, se considera el número de manadas/km<sup>2</sup>.

Cuadro 4  
PRODUCCIÓN DE FAUNA Y PRESIÓN DE CAZA  
(A = MADRE DE DIOS, B = INFIERNO, C = SACHAVACAYOC)

Especies	Producción (N°/km <sup>2</sup> /año)			Presión de caza (N°/k m <sup>2</sup> )		
	A	B	C	A	B	C
Alouatta seniculus	0,45	0,10	0,40	0,29	0,07	0,23
Dasypus spp.	1,93		2,29	0,04		0,18
Tapirus terrestris	0,04	0,03	1,34	0,02	0,20	0,23
Mazama americana	0,72	0,04	1,77	0,35	0,10	0,55
Tayassu tajacu	3,47	0,30	7,38	0,29	0,53	0,63
Tayassu pecari	2,50	0,80	2,50	0,33	0,40	
Agouti paca	10,85	35,01	16,30	1,27	0,53	1,05
Dasyprocta punctata	2,35	5,45	2,12	0,05	0,50	0,434

La cacería demostró no ser sostenible para monos coto, (*Alouatta seniculus*), sachavacas (*Tapirus terrestris*) y huanganas (*Tayassu pecari*) en ninguna de las áreas de estudio, pues se extrajeron altos porcentajes de la producción. Por otro lado, los roedores grandes (*Agouti paca* y *Dasyprocta punctata*) soportaron una captura sostenible en las tres áreas, donde se extrajo alrededor de 10% de su producción. Los sajinos (*Tayassu tajacu*) fueron capturados sosteniblemente en Madre de Dios y en Sachavacayoc, mas no en Infierno, donde se extrajo el 100% de la producción. Las carachupas (*Dasyopus spp.*) también fueron capturadas en forma sostenible en Infierno y Sachavacayoc.

#### CONSIDERACIONES PARA EL APROVECHAMIENTO SOSTENIBLE DE FAUNA AMAZÓNICA

Debido a sus bajas tasas reproductivas, sachavacas y monos son muy vulnerables a la presión de caza y no pueden soportar un aprovechamiento ni siquiera del orden del 10% (Terborgh y otros 1986). Sin embargo, las demás especies, de acuerdo con el modelo, pueden aprovecharse sosteniblemente bajo cualquier densidad poblacional mediante dos mecanismos: 1) reduciendo las cuotas de caza a límites sostenibles, o 2) aumentando la superficie de las áreas de caza de manera que soporten sosteniblemente la actual presión (Bodmer y otros 1996; Townsend 1996a y b). La primera alternativa tendría un costo social que debería ser compensado (Bodmer 1993), en tanto que la segunda ofrece algunas ventajas resultantes del aprovechamiento de las interacciones propias del ecosistema amazónico.

Al poseer una dieta mayormente frugívora, las especies cazadas guardan una estrecha relación con la diversidad vegetal y la fenología de fructificación (Bodmer 1990 y 1991; Janzen 1971; Howe 1986; Naranjo-Piñera 1995; Smythe 1978). Esta relación es obvia en la sincronización de las partes del ciclo vital animal de mayor demanda energética debido a un mayor metabolismo -gestación y lactancia- con los períodos de mayor productividad del ambiente (Milard 1976, en Soini 1993).

Si la opción es manejar los ecosistemas para aprovechar sosteniblemente la fauna, será necesario establecer grandes áreas de manejo caracterizadas por su heterogeneidad de formaciones vegetales, antrópicas y naturales contiguas a unidades de conservación, en las cuales se practiquen actividades de aprovechamiento sostenible de diversos recursos naturales renovables (Jorgenson 1983; Townsend 1996a y b). Este sistema, además de contribuir a neutralizar el efecto negativo de borde crucial en la conservación de diversidad biológica a largo plazo en unidades de conservación (Saavedra 1986), mantendría la conexión entre áreas protegidas y áreas de uso múltiple o intensivo de recursos, facilitando el flujo genético y la repoblación de especies bajo captura sostenida (Hoffmann 1991; Saavedra 1986). Estos corredores de diversidad y uso de recursos podrían servir, además, como elementos de protección de cuencas (Arbex 1996).

La Amazonia, en general, no es la gran despensa de la que se pueden extraer ilimitadamente ciertos recursos en provecho de grupos foráneos, en detrimento de los grupos locales y de la sostenibilidad (FPCN 1990). Es necesario incluir al cazador y al poblador nativo en la planificación de la cacería no sólo porque es el usuario actual, que debe ser beneficiario explícito y actor protagónico de los programas de manejo, sino por la necesidad de garantizar su propia subsistencia. Además, debe tenerse en cuenta que este poblador posee conocimientos prácticos que deben rescatarse (Chicchón 1995; Jorgenson 1983; Pinedo-Vásquez y otros 1990; Townsend 1996b). Todo programa de manejo debe beneficiar explícitamente a la población (Chicchón 1995; Freese y Saavedra 1991; Townsend 1996a y b).

Dado que la fauna amazónica no puede ser manejada o conservada sin el manejo o conservación de los ecosistemas, será necesario establecer el ordenamiento ambiental y de las actividades antrópicas en el bosque, integrando bajo una misma unidad de manejo bosques para producción de fauna, bosques para producción de madera y de otros productos forestales, parcelas agroforestales y silvopastoriles, así como experiencias de recuperación de suelos y de ecoturismo comunal (Arbex 1997; Arce y otros 1995).

## BIBLIOGRAFÍA

## AID

- 1985 *U.S. Strategy on the Conservation of Biological Diversity: an Interagency Task Report to Congress*. Washington, D.C.: Agency for International Development.

## ARBEX

- 1997 *El futuro del departamento de Madre de Dios (Perú). Temas sobre el medio ambiente y actividad humana*. Cusco: Centro Bartolomé de Las Casas.

## ARCE, R; C. FLORES; J. LOSSIO; J. MUÑOZ y R. PILAND

- 1995 Clasificación participatoria de la capacidad de uso mayor de la tierra y desarrollo sostenible en áreas de influencia humana de la zona reservada Tambopata-Candamo. Avance de Informe Final. Federación Agraria Departamental de Madre de Dios.

## BODMER, R

- 1990 "Fruit Patch Size in the Lowland Tapir (*Tapirus terrestris*)". Londres: *J. Zoology* 222.
- 1991 "Strategies of Seed Dispersal and Seed Predation in Amazonian Ungulates". *Biotropica* 23.
- 1993 Manejo de fauna silvestre con las comunidades locales: El caso de la reserva comunal Tamshiyacu-Tahuayo. Case Study 12b. Community Based Conservation Workshop. Liz Clairborne Art Ortenberg Foundation.
- 1994 "Priorities for the Conservation of Mammals in the Peruvian Amazon". *Oryx* 23.

## BODMER R; R AQUINO; P. PUERTAS;

## C. REYES; T. FANG Y N. GOTTDENKER

- 1996 Evaluando el uso sostenible de pecaríes en el nororiente del Perú. Proyecto *Evaluación poblacional y manejo de Tayassu pecari y T. tajacu en la Amazonia peruana*. Universidad de Florida, Department of Wildlife Ecology and Conservation.

## BONACCORSO, FJ. y S.R HUMPHREY

- 1984 *Fruit Bat Niche Dynamics: their Role in Maintaining Tropical Forest Diversity*. Tropical Rain Forest: The Leads Symposium.

BURNHAM K.P.; D.R. ANDERSON y J.L. LAAKE

- 1980 "Estimation of Density from Line Transect Sampling of Biological Populations". *Wildlife Monographs* N° 72.

CASTRO, N.; J. REVILLA y M. NEVILLE

- 1975 "Carne de monte como una fuente de proteína en Iquitos, con referencia especial a monos". *Revista Forestal del Perú* 5 (1-2).

CHICCHÓN, A.

- 1994 "El uso de la fauna en la Amazonia: Los límites de la sostenibilidad", en O. Dancourt, E. Mayer y C. Monge, editores: *Perú: El problema agrario en debate/SEPIA V*. Lima: SEPIA/Universidad Nacional de San Agustín.

- 1995 "Faunal Resource Use by the Chimane of Eastern Bolivia", en L. Sponsel, editor: *Indigenous Peoples and the Future of Amazonia: an Ecological Anthropology of an Endangered World*. The University of Arizona Press.

DE FORESTA, H.; P. CHARLES-DOMINIQUE;

C. ERARD Y M.F. PREVOST

- 1984 "Zoochorie et Premier Stades de la Regeneration Naturelle Apres Coupe en Forest Guyanaise". *Rev. Ecol. Terre Vie* 39.

EMMONS, L.H.

- 1984 "Geographic Variation in Densities and Diversity of NonFlying Mammals in Amazonia". *Biotropica* 16 (3).

FOSTER, R.B.; J.L. CARR y A.B. FORSYTH

- 1994 *The Tambopata-Candamo Reserved Zone 01 Southeastern Peru: a Biological Assessment*. Rapid Assessment Program Working Papers 6. Conservation International.

FUNDACIÓN PERUANA PARA LA CONSERVACIÓN DE LA

NATURALEZA (FPCN)

- 1990 *La conservación de los recursos naturales renovables en el Perú para un desarrollo sustentable en la década del noventa. Lineamientos de política*. Lima: José Roa Ediciones EIRL.

GEIST, V.

- 1988 "How Markets in Wildlife Meat and Parts, and the Sale of Hunting Privileges, Jeopardize Wildlife Conservation". *Conservation Biology* 2.

HARTSHORN, G.S.

- 1980 "Neo tropical Forest Dynamics". *Biotropica* 12 (supplement).
- 1989 *Forest Loss and Future Options in Central America*. Manomet Symposium.

- HIRAOKA, M.  
 1985 "Floodplain Farming in the Peruvian Amazon". *Geogr. rev. Japan* 58.
- HOFFMANN, RS.  
 1991 "Global Biodiversity: the Value of Abundance". *Western Wildlands* 17.
- HOUGHTON, RA  
 1994. "The Worldwide Extent of Land-Use Change". *Bioscience* 44.
- HOWE, RF.  
 1986 "Seed Dispersal by Fruit-Eating Birds and Mammals", en D.R Murray, editor: *Seed Dispersal* New York: Academic Press.
- JANSON, C. y J. TERBORGH  
 1980 *Censo de primates en selva húmeda tropical*. Publ. Museo de Historia Natural javier Prado, ser A Zool, 28.
- JANZEN, n.H.  
 1971 "Seed Predation by Animals". *Ann. Rev. Ecol. Syst.* 2.  
 1983 "Seed and Pollen Dispersed by Animals: Convergence in the Ecology of Contaminant and Slopy Harvest". *Biological journal of the Linnean Society* 10.
- JORGENSON, J.P.  
 1993 *Gardens, Wildlife Densities and Subsistence Hunting by Maya Indians in Quintana & 0, Mexico*. Tesis doctoral, Universidad de Florida, Gainesville (inédita).
- McNEELY, J.A  
 1988 *Economics and Biological Diversity: Executive Summary and Guidelines for Using Incentives*. Suiza, IUCN, Gland.
- NARANJO-PIÑERA, EJ.  
 1995 "Abundancia y uso de hábitat del tapir (*Tapirus bairdiz*) en un bosque tropical húmedo de Costa Rica". *Vida Silvestre Neotropical* 4 (1).
- PETERS, C.M.; AH. GENTRY Y RO. MENDELSON  
 1989 "Valuation of an Amazonian Rainforest". *Nature* 339.
- PILAND, AR y M. VARESE  
 1997 *Memoria del Programa de Desarrollo basado en la Conservación de Tambopata-PRODESCOT, 1995-1996*. Lima; Conservación Internacional.

PINEDO-VÁSQUEZ, M.; D. ZARIN Y P. JIPP

1990 "Land Use in the Amazon". *Nature* 348.

REDFORD, K.H. y J.C. ROBINSON

1991 "Subsistence and Commercial Uses of Wildlife in Latin America", en J.C. Robinson, J.C. y K.H. Redford, editores: *Neotropical Use and Conservation*. Chicago: The University of Chicago Press.

ROBINSON, J.C. y K.H. REDFORD

1991 "Sustainable Harvest of Neotropical Forest Mammals", en J.C. Robinson, J.C. y K.H. Redford, editores: *Neotropical Use and Conservation*. Chicago: The University of Chicago Press.

SAAVEDRA, C.J.

1986 "Conservación de áreas naturales y poblaciones animales en el Perú: Aplicación de la ecología insular y la genética". *Boletín de Lima*, 65-75.

SALO, J. Y R. KALLIOLA

1993 "Necesidades para el futuro de la selva baja peruana: Conservación e investigación científica", en R. Kalliola; M. Puhakka y W. Danjoy, editores: *Amazonia peruana-vegetación húmeda tropical en el llano subandino*. Finlandia: Cummerus Printing.

SCHAW, J.H.

1991 "The Outlook for Sustainable Harvest of Wildlife in Latin America", en J.C. Robinson y K.H. Redford, editores: *Neotropical Use and Conservation*. Chicago: The University of Chicago Press.

SMYTHE, N.

1978 The Natural History of the Central American Agouti (*Dasy procta punctata*). *Smithsonian Contributions to Zoology* 257.

SOINI, P.

1993 "Un estudio de la dinámica poblacional del ronsoco o capibara (*Hydrochoerus hydrochaeris*) en el río Pacaya, Perú". *Folia Amazonica* 5 (1-2).

TELLERÍA, J.L.

1986 *Manual para el censo de los vertebrados terrestres*. Madrid: Editorial Raíces.

TERBORCH, J.; L.H. EMMONS Y C. FREESE

1986 "La fauna silvestre de la Amazonia: El despilfarro de un recurso renovable". *Boletín de Lima* 46.



## TOWNSEND, W.

- 1996a *La utilidad del monitoreo del uso de la cacería para la defensa de un territorio*. Seminario-Taller Internacional de Manejo de Fauna con Comunidades Rurales. Colombia.
- 1996b *Taller participativo sobre manejo de fauna silvestre en Lomerio*. Documento Técnico 45/1996, Proyecto BOLFOR, Bolivia.

## VOSS, R.S. y L.H. EMMONS

- 1996 "Mammalian Diversity in Neotropical Lowland Rainforests: a Preliminary Assessment". *Bult. Amer. Museo Natural de Historia* 230.

## WILSON, E.O.

- 1988 "The Current State of Biological Diversity", en E.O. Wilson, editor: *Biodiversity*. Washington, D.C.: National Academy Press.

GÉNERO Y PRIVATIZACIÓN DE LA TIERRA:  
LAS EXPERIENCIAS DE ÁFRICA Y EUROPA  
DEL ESTE

*Susana Lastarria-Cornhiel*

La influencia de las agencias financieras y los programas de desarrollo, junto con los cambios políticos, han estimulado a transformar los sistemas consuetudinarios y colectivos de tenencia de tierra en varias regiones del mundo. Este cambio está orientado hacia regímenes occidentalizados de propiedad privada. En gran medida, ello está motivado por el razonamiento predominante de que los sistemas consuetudinarios y colectivos de tenencia limitan la inversión a largo plazo en la tierra; por lo tanto, el desarrollo y la producción agrícolas se ven igualmente limitados. Siguiendo este razonamiento, la propiedad individual y privada de la tierra tiende a proporcionar mayor seguridad de acceso y control sobre ella. Sin esta seguridad, los agricultores pueden no tener los incentivos para invertir, además de que la propiedad privada otorga valor de bien patrimonial (*asset value*) a la tierra. Sin embargo, ciertos grupos podrían no beneficiarse por el cambio hacia sistemas de tenencia de propiedad privada. El mismo proceso de privatización tiende a exacerbar las dificultades de estos grupos al acceso y/o control de la tierra y de los recursos para poder lograr un beneficio completo o equitativo de su trabajo. Dentro de éstos, el de las mujeres es el más numeroso.

Este documento intenta describir cómo afectan a los derechos de las mujeres los programas de privatización en el África Subsahariana y en Europa del Este en relación con la propiedad inmobiliaria.

En cada región, el contexto en el cual ocurre la privatización es muy distinto. En África significa por lo general la transformación de tierra consuetudinaria (normalmente propiedad de una comunidad y de familias extendidas) en propiedad privada (posesión individual); mientras que en Europa del Este la privatización consiste generalmente en la parcelación de granjas colectivas (propiedad del Estado o de grupos) y el otorgamiento de parcelas a individuos en calidad de propiedad privada. Los contextos económicos y sociales en las dos regiones son muy distintos: en Europa del Este, las condiciones macroeconómicas, los niveles socioeconómicos de vida (niveles educativos, servicios de salud, infraestructura, etcétera) y el nivel de tecnología agrícola son bastante más altos que en la mayor parte de África.

En virtud de esto, las preguntas serían: la transformación de los sistemas consuetudinarios de tenencia de la tierra en África, ¿eliminan o no las limitaciones que han impedido que las mujeres africanas posean la tierra y otros recursos?; y acerca de la privatización de las granjas colectivas en Europa del Este, ¿promueve ésta sistemas económicos democráticos y concede igualdad de oportunidades en la posesión de propiedad inmobiliaria a todos sus ciudadanos, incluyendo a las mujeres?

Un sistema de tenencia basado en la propiedad privada y en las fuerzas del mercado es teóricamente neutral y ciego en cuestiones de género. Sin embargo, al examinar el proceso de privatización en las zonas mencionadas se aprecia que los sistemas anteriores de tenencia de tierra (donde los diferentes derechos se distribuían entre diferentes grupos e individuos) tienden a transformarse en sistemas en los que la mayor parte de los derechos se concentran en una minoría. Debido a factores económicos y culturales, o por la influencia de quienes están en el poder, este grupo rara vez incluye a las mujeres. Una administración efectiva y productiva de la tierra y de los recursos debería tomar en cuenta que el género es un aspecto fundamental en los sistemas de tenencia. Las mujeres participan fuertemente en la producción agrícola, y los programas de desarrollo rural que ignoren estos problemas entorpecerán sus esfuerzos desde el principio.

## MARCO CONCEPTUAL

En pocas palabras, la tenencia de tierra es el conjunto de relaciones sociales establecidas alrededor de la propiedad inmobiliaria que determinan *quién* puede usar *cuál* tierra y *cómo*. Uno de estos sistemas, y su grupo de relaciones, se entreteje y relaciona con las demás estructuras e instituciones sociales, incluyendo la estructura familiar, sus sistemas de matrimonio y de herencia. Todas estas estructuras suelen reforzarse mutuamente dentro de una sociedad: si se da un cambio en una de ellas, con frecuencia las demás se modifican y ajustan a éste. Es decir, una persona, hogar o grupo de individuos no posee, usa ni transfiere la tierra en forma independiente y aislada de otras personas e instituciones. Los derechos a la tierra de una persona u hogar se derivan de sus relaciones con otras personas en él y en la comunidad, además de estar determinadas por las leyes y las condiciones económicas.

Para entender los diferentes derechos de las personas sobre la tierra y el impacto que tiene la privatización de la propiedad en los sistemas de tenencia, es conceptual y empíricamente útil distinguir entre el *acceso a la tierra* y el *control de la tierra*. El control de la tierra es el dominio que un individuo tiene sobre una extensión particular y sobre los beneficios que se derivan de dicho espacio. Este derecho se basa en algún tipo reconocido de posesión (consuetudinario o formal, temporal o permanente). Y el acceso a la tierra significa simplemente que la persona puede hacer uso de ella. Los derechos de acceso no incluyen necesariamente la propiedad o la posesión, pero por lo general incorporan algún poder de decisión sobre el proceso de producción, los productos y el uso de la tierra.

Entonces, el acceso a una extensión de tierra no incluye necesariamente el poder de controlarla, ni los beneficios que genere, ni la capacidad de transferirla a otros. A menudo la persona que ejerce control sobre una extensión de tierra y otorga derechos de acceso a otros tiende a controlar y beneficiarse del trabajo ajeno. Ejemplos de esta relación son el aparcerero que entra en un acuerdo contractual con el dueño de la tierra; o el caso de las

mujeres que trabajan en tierra que pertenece a su familia, sobre la cual no tienen derechos de propiedad como mujeres.

La forma en que se reparte y transfiere la tierra entre una comunidad y dentro de sus hogares, así como la determinación del acceso y control de ésta, se basan, por un lado, en factores socioculturales como reglas de prácticas matrimoniales y hereditarias, y, por el otro lado, en las fuerzas económicas. Para los sistemas consuetudinarios de tenencia de la tierra, la estructura familiar, las leyes matrimoniales y las prácticas hereditarias ejercen una gran influencia (Guyer 1987). Por ejemplo, la mayoría de las transferencias ocurren a través de la herencia. En contraste, allí donde opera la tenencia de la tierra por propiedad privada, las fuerzas del mercado y el acceso al capital son los factores determinantes de las transferencias, reduciendo la importancia de la estructura familiar. En el segundo caso, el acceso a la tierra se obtiene generalmente mediante la compra o acuerdos de arrendamiento basados en el valor de la tierra.

Dado que el género es un factor básico en las estructuras, valores y prácticas socioculturales, también es un determinante significativo de quién tiene derecho a la tierra, especialmente en los sistemas consuetudinarios de tenencia. Por lo tanto, se puede esperar que uno de los impactos de la privatización de la propiedad sea la eliminación del género como determinante de los derechos de la tierra. En otras palabras, un sistema de tenencia basado en la propiedad privada y las fuerzas del mercado debería ser neutral y ciego con respecto al género. Sin embargo, la experiencia en África y en Europa del Este parece demostrar que el prejuicio de género no se elimina tan fácilmente. Por el contrario, parece ser que en el proceso de privatización algunos grupos (por ejemplo los líderes comunitarios y los jefes de los hogares) pueden fortalecer su control sobre la tierra, en detrimento de las mujeres y de algunos grupos minoritarios.

En la mayor parte de África y de Europa del Este, los derechos de las mujeres a la tierra y a los recursos naturales están significativamente restringidos con relación a los hombres. Puede darse el caso de que las leyes constitucionales y civiles declaren a

los hombres y las mujeres con igualdad de derechos, que ambos tengan el derecho a poseer propiedad y que las mujeres obtengan derechos de herencia; sin embargo, si las normas y prácticas culturales entran en conflicto con estas leyes, los derechos de las mujeres son a menudo ignorados. De hecho, en muchas sociedades las normas culturales -y en algunos casos hasta las legales- dictan que los hombres son los dueños de la tierra y las mujeres tienen acceso solamente a través de su relación (como hija, esposa o hermana) con un pariente masculino. Por lo tanto, aunque los programas de privatización en África y Europa Oriental aparentemente ofrecen a hombres y mujeres la misma oportunidad para obtener derechos de propiedad de la tierra, las normas y prácticas culturales limitan los derechos de propiedad de las mujeres.

Aun cuando no es sorprendente descubrir que la fuerza de las estructuras, normas y prácticas patriarcales en África debilitan los derechos y oportunidades de las mujeres dentro de sistemas económicos y de mercado supuestamente ciegos al género, es alarmante la reaparición de estas mismas normas y prácticas en Europa del Este, donde los gobiernos socialistas anteriores promovieron la igualdad entre los géneros durante varias décadas, e implementaron políticas para eliminar este tipo de prejuicios. Estas políticas incluían la educación obligatoria para niños y niñas, la igualdad de salarios para hombres y mujeres, derechos universales al voto y la inclusión de números significativos de mujeres en los cuerpos parlamentarios. Las siguientes secciones describen el impacto de la privatización sobre los derechos de las mujeres a la tierra en estos dos casos.

#### PRIVATIZACIÓN DE LA TIERRA EN EL ÁFRICA SUBSAHARIANA

Los sistemas consuetudinarios de tenencia difieren a lo largo de África, y se encuentran en constante cambio, en respuesta a procesos económicos y sociales. Sin embargo, es común que en estos sistemas la propiedad (al menos la nominal) de la tierra y de

otros recursos naturales dentro del área geográfica se le confieran a la comunidad. La mayoría de los recursos, tales como bosques, agua y tierras de pastoreo, son usados y administrados colectivamente; la gran excepción es la tierra agrícola, que se asigna a hogares individuales. Todos los hogares reconocidos por la comunidad tienen el derecho a tierra arable para el cultivo. Generalmente se asigna tierra agrícola a los nuevos hogares; en algunas áreas, el jefe comunitario cobra una cuota única y simbólica. Por lo común, el mecanismo principal para adquirirla ha sido que un hogar o individuo, con la aprobación de las autoridades comunitarias, prepare tierra que no haya sido ocupada para el cultivo. Mientras que en algunas áreas la tierra se reasigna periódicamente (por ejemplo, en el norte de Etiopía), en la mayoría las asignaciones son permanentes y heredables (por ejemplo, entre los Kikuyu de Kenia). Por lo tanto, aunque la comunidad es dueña de la tierra, el hogar tiene derechos asegurados para cultivar o dar otros usos a la tierra; y, en la mayoría de las áreas, de poder heredarla. Por lo general, en el África actual no existe tierra sin reclamar en la proximidad de las áreas habitadas; consecuentemente, la mayor parte de la tierra agrícola se adquiere a través de transferencias entre los hogares (por ejemplo, por venta o préstamo), o intergeneracionales (por ejemplo, por herencia o regalo).

En general, la tierra consuetudinaria no debe enajenarse, es decir, venderse o asignarse permanentemente a alguien fuera de la comunidad sin su consentimiento o el de la familia. La cuestión de los derechos exclusivos, en particular el de vender, rentar o hipotecar, se ha convertido en un tema de discusión, pues la producción agrícola se orienta más hacia el mercado, con lo cual sufre de escasez de tierra y se vuelve más valiosa. Por ejemplo, el cultivo comercial de palmeras de cacao en Nigeria occidental ha derivado en la tendencia a considerar esa tierra propiedad exclusiva de la persona que plantó las palmeras, aun cuando ella esté poseída bajo las reglas consuetudinarias de tenencia (Berry 1975). Los juzgados nigerianos que se encargan de estas cuestiones han decidido que estas personas también pueden vender di

chas tierras. Así, la tierra consuetudinaria se está vendiendo o enajenando de alguna u otra manera a personas fuera de la comunidad en muchas regiones de África, particularmente en las áreas periurbanas.

Quién controla la tierra en una comunidad, en particular la mejor de la zona<sup>1</sup>, se determina tanto por las dinámicas de género como por las de clase dentro de la comunidad; y esto puede extenderse dentro de la región. Los hombres controlan la tierra asignada, pero los de la elite controlan más y mejor de ésta, mientras que las mujeres generalmente sólo tienen derechos de cultivo. Sin embargo, estos derechos pueden diferenciarse según la posición social. En Gambia, por ejemplo, las mujeres de las categorías sociales más privilegiadas pueden obtener derechos de cultivo en las mejores tierras a través de la influencia y posición de sus familiares masculinos, mientras quienes no poseen esa ventaja sólo pueden tener acceso a tierras marginales (Freudenberger 1994). Las mujeres de las castas bajas en Bakel (Senegal) tienen un acceso significativamente menor a la tierra irrigada en comparación con mujeres de las castas altas (Bloch 1989).

En la mayoría de los países africanos, las leyes civiles y constitucionales contemporáneas declaran la igualdad de derechos de hombres y mujeres. Ambos tienen derecho a poseer propiedad, y las mujeres (como hijas y a veces como esposas) tienen derechos de herencia. Sin embargo, en muchos de ellos la legislación también reconoce y establece excepciones a las leyes y a la tenencia consuetudinaria de la tierra. Por lo tanto, las mujeres casadas bajo la ley consuetudinaria, quienes constituyen la mayoría, se ven regidas por sus respectivas leyes familiares y hereditarias. En Zimbabwe, por ejemplo, el Acta de Leyes Consuetudinaria y Cortes Primarias del año 1981 reconoce el código de sucesión interestatal africana (ley consuetudinaria de herencia) que, en efecto, niega a las mujeres africanas los derechos de herencia

1. La carencia absoluta de la tierra como tal no es un problema en África; la escasez de tierra es generalmente la falta de tierra de alta calidad, tal como la tierra baja de un valle o la tierra irrigada.



establecidos. La legislación posterior no ha cambiado de manera substancial la situación de las mujeres de Zimbabwe (Vukasin 1992). En algunos países como Mozambique, la ley estatutaria no reconoce la validez de la ley consuetudinaria; pero es evidente que las normas y prácticas culturales están en conflicto con estas leyes y los derechos de las mujeres son a menudo ignorados.

Así, en la mayor parte de África las normas culturales -y a veces la legislación- dictan que los hombres son los propietarios de la tierra y las mujeres sólo tienen acceso a ella a través de su relación con un pariente masculino, ya sea el padre, el esposo, el hermano o incluso el cuñado. Un esposo, por ejemplo, está en la obligación de proporcionar tierra arable para el cultivo a su esposa, decidir la extensión de tierra que puede usar y por cuánto tiempo. Surgen problemas en casos de separación y divorcio, en los que las mujeres perderán los derechos de cultivo en la tierra de sus esposos. Por lo general, estas mujeres regresan a sus familias originarias e intentan obtener derechos de cultivo en estas tierras. Las reglas difieren de un sistema a otro y en la rigidez con que se aplican. No obstante, los derechos de uso o cultivo de la tierra de las mujeres casadas son reconocidos dentro de la ley consuetudinaria y se insiste en su reconocimiento.

#### CAMBIOS EN LA TENENCIA CONSUECUDINARIA

Por lo general, las sociedades y los sistemas de tenencia consuetudinarios se estructuran para asegurar que los miembros de la comunidad tengan los medios para valerse por sí mismos. De esta manera, a pesar de que las mujeres son miembros secundarios de la comunidad y de la familia, con derechos restringidos a la tierra y otros recursos, bajo circunstancias óptimas de abundancia de tierra y paz estos sistemas sí proporcionan el acceso y los medios para que las mujeres puedan mantenerse a sí mismas y a sus hijos, por lo regular a través de la familia de su esposo, y a veces a través de su familia de nacimiento.

Por razones diversas (la comercialización de la tierra y la agricultura, la migración, la pobreza, el impacto de la población

sobre la tierra y los recursos, la reestructuración de programas, la urbanización y el sida), estos sistemas consuetudinarios se han ido desintegrando, transformando e individualizando. Han ido liberando a la familia y la comunidad de sus obligaciones consuetudinarias hacia algunos de sus miembros; por ejemplo, las mujeres. El factor más importante detrás de estos diferentes procesos es la transformación de la tierra de una fuente de alimento en un bien; de un recurso abundante apreciado por su capacidad de proporcionar alimento, en una mercancía escasa con valor monetario. Los cultivos comerciales, el crecimiento poblacional y el desarrollo urbano han hecho que la tierra sea más valiosa, y han incrementado la demanda de buena tierra arable. Al mismo tiempo, algunos sectores de la población, generalmente hombres con derechos de control sobre la tierra, han podido reforzar esos derechos, e incluso alegan tener los que por costumbre pertenecían a otros. En este proceso, las mujeres suelen perder sus derechos consuetudinarios (ya veces hasta estatutarios). Por ejemplo, una viuda puede verse en la situación de que la familia de su esposo intente forzarla a abandonar la tierra en la que tiene derechos de cultivo. O una mujer soltera, con derechos de cultivo en las tierras de su familia, puede verse presionada por sus hermanos a abandonar sus derechos.

#### Titulación de los derechos a la propiedad privada de la tierra

La tendencia hacia la propiedad privada se ha visto reforzada por ciertos tipos de programas de modernización, tales como la titulación y el registro de la tierra, así como los programas de desarrollo agrícola. Los programas de titulación y registro comenzaron a implementarse en África durante el período colonial, y continuaron después de la independencia. Por ejemplo, en la región de Buganda, la Ley de la Tierra de 1907 dio título de dominio absoluto para grandes extensiones de tierras a los jefes de los clanes y a la realeza de región, lo que introdujo la propiedad pri

vada en Uganda. En Kenya, el Decreto de Tierra Originaria y de Registro se promulgó en 1959 para transformar la tenencia consuetudinaria en tenencia de dominio absoluto, y se registraron parcelas de tierra a nombre de individuos, además de emitir un título. En la gran mayoría de casos, estas personas han sido el varón jefe del hogar. En términos estatutarios legales, la titulación ha reunido y depositado en manos de una persona (por lo general el "dueño" en el sentido consuetudinario) los diferentes derechos, y en particular los derechos de uso, depositados antes en otras personas. De este modo, mientras que bajo la tenencia consuetudinaria diferentes personas tienen diferentes derechos sobre un pedazo de tierra, la titulación y el registro le confieren a una sola el derecho absoluto y exclusivo. Generalmente son las mujeres quienes pierden los derechos de acceso o cultivo, ya que los jefes masculinos de los hogares han fortalecido su control sobre la tierra.

Sin embargo, los estudios también muestran que la titulación y el registro de la tierra, por sí solos, no transforman un sistema de tenencia consuetudinaria en uno de dominio absoluto. La agricultura comercial y el desarrollo del mercado de factores (*factor market*) son también necesarios para esta transformación. Sin una economía de mercado, los individuos, las familias y los clanes suelen dar poca importancia a las escrituras, y siguen comportándose dentro de los parámetros del antiguo sistema. No obstante, cuando la tierra deje de ser valorada por lo que puede producir y se convierta en un bien (capital), la existencia de un sistema de titulación asegura que aquellos poseedores del título asuman los derechos estatutarios de la propiedad y ejerzan derechos excluyentes y de disposición. Así, las mujeres campesinas, sobre todo las pequeñas propietarias, se encuentran desprotegidas cuando los sistemas tradicionales se ajustan a los cambios en las condiciones económicas, agrícolas y políticas. En la transición de la tenencia consuetudinaria a los sistemas de propiedad privada, las mujeres suelen perder los pocos derechos que tenían bajo aquella, y al final no obtienen los derechos que cada persona posee en un sistema de propiedad privada y de mercado, por lo menos en teoría.

### Impacto de la privatización en la mujeres

Con frecuencia los sistemas consuetudinarios son reemplazados por sistemas de propiedad basados en la propiedad privada y en las transacciones del mercado monetario. Sin embargo, los segundos no siempre ofrecen a todas las personas de una comunidad las mismas oportunidades para adquirir tierras y participar en el sistema de mercado. Las mujeres, en particular, se encuentran en desventaja por su incapacidad para reclamar sus derechos de propiedad a la tierra durante el período de transición. Ya que sus derechos de acceso son por lo general indirectos y dependen de un pariente varón, a menudo se ven despojadas de los escasos que tenían bajo la ley consuetudinaria. Por otro lado, quienes se encuentran en una posición privilegiada (los jefes de familia y las autoridades comunitarias) son capaces de sacar ventaja de la economía de mercado y de los programas de gobierno (como la titulación de la tierra).

En un sistema de tenencia basado en los derechos de propiedad privada y el mercado de la tierra, en teoría, las mujeres tienen acceso a la tierra a través de la compra. Si los factores socioculturales y de parentesco no determinaran el acceso y la transferencia de la tierra, las mujeres encontrarían pocos obstáculos. Aun así, con frecuencia las mujeres entran a la economía de mercado sin propiedad, con poco ingreso monetario, un mínimo poder político y una familia que mantener. De este modo, enfrentan serias limitaciones dentro del mercado de factores, además del prejuicio masculino en contra de que las mujeres sean propietarias de tierra.

En Swazilandia, por ejemplo, aun cuando el Registro de las Escrituras ha interpretado la ley para permitir que las mujeres, incluso las casadas, puedan comprar y registrar tierra a su nombre (según la ley consuetudinaria), la práctica de las autoridades locales es diferente. Los consejos de los poblados han insistido en que las mujeres casadas que quieran registrar tierra traigan a sus esposos. El nombre del esposo se inscribe como el comprador de la propiedad (Nhlapo 1987). Hasta las mujeres viudas y divorcia

das deben traer un "guardián" varón; por ejemplo, un hijo, ya que no tienen esposo.

También se ha documentado en Gambia la discriminación de género por parte de las autoridades y los administradores de la tierra tradicionales en lo que respecta a la compra, renta y otorgamiento de la tierra. Las autoridades "en las áreas periurbanas sienten que si permiten que las mujeres casadas compren tierra sin el consentimiento de su esposo, esto causará el divorcio... Ellos... disuaden a las mujeres para que no compren tierra". En la selección de candidatas a concesiones de tierra en los nuevos "desarrollos" de áreas urbanas, los administradores de la tierra ven a las mujeres menos capaces para desarrollar una extensión de tierra. Esto se refleja en lo que dijo un funcionario de gobierno responsable de supervisar la concesión: "Todos sabemos que las mujeres tienen un papel menor que desempeñar en la distribución de la tierra y la administración de la tierra... Tendría que convencerme de que una mujer en particular está en posición de desarrollar la tierra... Conozco a la mayoría de las mujeres de aquí y no tendrían medios suficientes para construir una choza, y simplemente me río cuando entran aquí vestidas tan sofisticadamente"(Freudenberge 1994).

Además de la ideología de género que discrimina a las mujeres, las otras dificultades son las limitaciones en los otros mercados de factores: el capital y el trabajo. Las mujeres enfrentan dificultades acumulando el capital necesario para comprar tierra o hacer inversiones o mejoras en la tierra que trabajan. El capital escasea en África, por lo que el bien más comúnmente poseído es la tierra. Y como las prácticas consuetudinarias en la mayor parte de África no permiten que las mujeres controlen este bien, tienen dificultad para acumular capital.

Como se ha mencionado, es común que las mujeres no tengan control completo sobre la tierra donde se les da acceso; por lo tanto, es difícil que inviertan en cultivos comerciales y perciban un ingreso monetario significativo; o aun que dispongan con libertad del ingreso por la venta de la cosecha. Las mujeres también enfrentan escasez de capital y de trabajo para desarrollar

cultivos comerciales. Su posición subordinada dentro del hogar y la comunidad hace que el reclutamiento de trabajadores sea difícil, ya que los hombres trabajan primero en sus propios campos. Las mujeres también dependen de los animales y de las herramientas de sus parientes varones para trabajar su tierra.

#### Respuesta de las mujeres

Las mujeres no permanecen pasivas mientras que sus derechos pierden validez; bajo ciertas circunstancias, han peleado para recuperados. De esta forma, han constituido con éxito grupos, asociaciones y cooperativas informales para asegurar sus derechos, proteger o adquirir más tierra o movilizar fuerza de trabajo o insumos. De manera individual, las mujeres han utilizado cualquier influencia política y social que puedan tener para proteger sus derechos sobre la tierra.

Aunque aún no es común, las mujeres han tenido éxito creciente en la adquisición de los derechos directos a la tierra, ya sea a través de sus familias o simplemente en el momento de comprar tierra. Algunas mujeres han logrado recibir derechos permanentes a la propiedad de sus padres, aunque la mayor parte de la documentación indica que las leyes consuetudinarias de tenencia no permiten este tipo de transferencia de derechos hacia mujeres.

Además, hay evidencia de que las mujeres reclaman los derechos consuetudinarios a la tierra de sus familias de nacimiento, lo que parece indicar que este tipo de tenencia sí permitía que las hijas y las sobrinas heredaran los derechos. Un número relativamente pequeño también ha podido acumular suficiente capital y lo ha invertido en tierra, con lo que ha asegurado su propio futuro, el de sus hijos y especialmente el de sus hijas. Aun cuando estos casos representan sólo a un pequeño grupo de las mujeres, muestran que ellas reconocen la importancia de los derechos directos a la tierra y llevan a cabo actividades para asegurados, cuando es posible.

## PRIVATIZACIÓN DE LA TIERRA EN EUROPA DEL ESTE

En la década de los 90, la privatización de la tierra en Europa del Este ha tomado varias formas, en parte por el nivel de colectivización alcanzado previamente, bajo los gobiernos comunistas. Por ejemplo, a mediados de la década de los 70 toda la tierra en Albania fue declarada propiedad del Estado, y efectivamente, casi toda ella, tanto rural como urbana, estaba bajo control directo o indirecto de éste. Por otro lado, en la vecina Macedonia (una de las repúblicas yugoslavas) la tenencia de la propiedad era considerablemente mixta, con una porción significativa de propiedad privada, aun a principios de la década de los 90. La similitud entre estos dos países, no obstante, es que luego de la privatización, con la transformación de la propiedad privada en la forma predominante de tenencia de tierra, los poseedores de la propiedad son en su mayoría hombres.

Esta sección examinará el proceso de privatización de la tierra en estos dos países, e intentará determinar si, con este proceso, las mujeres y los hombres son beneficiarios en igualdad de condiciones.

### Privatización de la tierra en Albania

Después de más de cuatro décadas de gobierno comunista y de monopolio del Estado sobre los derechos de propiedad, Albania ha avanzado muy rápidamente en privatizar la propiedad y desarrollar un gobierno democrático con una economía de mercado. En la esfera política, se ha reconocido a los partidos de oposición y se han elegido cuerpos de gobierno legislativos y ejecutivos. En el sector económico, la mayor parte de la tierra agrícola se ha distribuido entre familias de agricultores; se ha vendido la vivienda de propiedad del Estado y se ha privatizado algunas industrias. La legislación promulgada por el Parlamento elegido democráticamente asegura igualdad de derechos para todos los albaneses, sean éstos hombres o mujeres, incluyendo el derecho a poseer propiedad privada.

Los métodos usados para privatizar la propiedad del Estado demuestran el compromiso de Albania con una sociedad democrática e igualitaria. Se distribuyó tierra agrícola entre todos los hogares que trabajaban anteriormente en las granjas colectivas y estatales<sup>2</sup>, y se vendió la vivienda a las familias que la habitaban a precio nominal. Por lo tanto, la privatización debe haber convertido a la gran mayoría de albaneses en propietarios. Sin embargo, algunos valores y prácticas tradicionales pueden excluir a la mayoría de las mujeres y a algunos hombres de los derechos de propiedad garantizados por la Constitución.

La privatización de la tenencia de tierra en la Albania rural comenzó oficialmente en 1991, cuando los colectivos (llamados cooperativas) distribuyeron su tierra agrícola entre las familias de las aldeas; la cantidad de tierra que recibía cada familia era determinada por el tamaño del hogar<sup>3</sup>. La ley y los reglamentos de privatización de la tierra estipulan claramente que la tierra se está entregando en propiedad privada a la familia, aunque en el título de propiedad (*tapi*) sólo aparezca el jefe del hogar. De esta manera, el proceso de privatización asignó tierra en propiedad familiar, mas no de manera individual.

La ley en Albania reconoce los derechos de propiedad de la tierra, tanto individuales como familiares. Algunas leyes, como el Código Civil (1994), la Ley de Propiedad (1991) y la nueva Constitución reconocen la propiedad privada y el derecho de todos los ciudadanos a poseer y a heredar propiedades. Se estableció tácitamente la propiedad familiar en la Ley de Privatización de la Tierra, como ya vimos. Además, el Código Civil clasifica la tierra agrícola como propiedad familiar que no puede ser subdividida

2. No se distribuyó a los trabajadores la totalidad de la tierra de las granjas estatales en calidad de propiedad privada; cerca de tres cuartas partes de ésta se retienen en calidad de usufructo. En total, aproximadamente 80% de toda la tierra agrícola se ha distribuido como propiedad privada.

3. Los miembros del hogar -y, por lo tanto, el tamaño de éste- fue lo que determinó a las personas anotadas en el Registro Civil del Estado. Los miembros del hogar a menudo incluían a personas que ya no vivían en la casa o en la aldea, como hijos que habían salido del hogar.



entre los miembros de la familia, excepto bajo condiciones específicas. Tomando en cuenta lo anterior, mientras que una serie de leyes garantiza derechos individuales a hombres y mujeres, esposos y esposas, hijos e hijas, algunas provisiones de dichas leyes establecen la propiedad familiar (no la individual) de la tierra agrícola.

Mientras que la propiedad familiar de la tierra, como estructura de tenencia de la forma que se estipula en la ley albanesa, no excluye necesariamente a algunos miembros de la familia, la propiedad familiar consuetudinaria ejercida en Albania, junto con los valores y prácticas tradicionales respecto a la familia y al género, pueden impedir que algunos miembros de la familia ejerzan influencia sobre el uso y la disposición de la tierra familiar. En otras palabras, no son considerados como dueños funcionales.

#### Estructura familiar en la Albania tradicional

La sociedad consuetudinaria albanesa era en gran medida rural antes, durante y después del Imperio Otomano<sup>4</sup>, y estaba basada en la familia extendida. La identidad, el bienestar y el futuro de un individuo eran determinados por su familia y por las decisiones tomadas por ésta. Mientras la familia se encontraba físicamente a salvo, y su base agrícola (tierra o ganado) estuviera asegurada, las necesidades de los miembros de la familia estaban satisfechas. La familia albanesa era patrilineal y patriarcal, y las funciones y posiciones de sus miembros se encontraban estrictamente segregados de acuerdo con el género y la edad<sup>5</sup>. La base de la organización social en la Albania tradicional eran los grupos de

4. El Imperio Otomano ocupó y gobernó esa parte de Europa Sudoriental poblada por tribus étnicas albanesas por casi 500 años. El país de Albania comenzó a existir en 1912, cuando el Imperio Otomano finalmente se derrumbó.

5. La mayoría de los libros disponibles (aparte de los *kanunl* con respecto al parentesco, relaciones familiares y derechos de la propiedad en Albania, discuten los sistemas consuetudinarios en la región del norte a partir de los finales del siglo XIX; las generalizaciones sobre otras regiones de Albania deben hacerse cuidadosamente.

descendencia patrilineal o clan es, llamados *fis*. Estos *fis* consistían en familias extendidas que vivían juntas y ocupaban territorios claramente definidos.

La sociedad albanesa se regía tradicionalmente por códigos orales consuetudinarios llamados *kanun*. Ellos variaban ligeramente de una región a otra<sup>6</sup>; sin embargo, compartían muchos valores, normas, reglas y prácticas. El *kanun* regulaba el comportamiento y especificaba los derechos respecto a la propiedad móvil e inmóvil dentro de la familia nuclear, entre los miembros de la familia extendida y dentro del *fis* y con relación a otros *fis*. Las regiones tenían distintas condiciones históricas, económicas, sociales y políticas, que afectaron estos *kanun* y las costumbres de propiedad familiar de la tierra.

En la región del norte la economía de la aldea se basaba principalmente en el ganado y la agricultura, con un mínimo de actividad comercial. Además, en las áreas montañosas los albaneses del norte se resistieron ferozmente a las leyes y prácticas musulmanas durante la ocupación otomana. Los *kanun* del norte es tipulan explícitamente que la propiedad inmueble pertenece a la familia, y se hereda de generación en generación por los hombres de la familia; las mujeres no heredan tierra u otra propiedad real. En el sur, donde hubo mayor actividad económica, en particular actividades comerciales, la influencia musulmana fue más fuerte y penetró en la sociedad tradicional. La región del sur tenía también diversas variantes del *kanun*, algunas influidas por la ley musulmana que reconoce el derecho de herencia a las hijas. En esta zona, por lo tanto, los grandes terratenientes entregaban parte de su propiedad a sus hijas. Sin embargo, en la mayoría de hogares con poca tierra para distribuir sólo los hijos heredaban la tierra, aunque las hijas tuviesen algunos derechos legales de herencia.

6. los diferentes *kanun* orales no fueron escritos hasta principios del siglo XX. El más conocido es el *kanun* de Idriz Dukagjini; otros ejemplos son el *kanun* de Skanderberg, el de Muse Ballgjin y el de Idriz Suli.

Todos los jefes de los clanes y del hogar eran varones, y se hacía referencia a ellos como "la hermandad". Las prácticas matrimoniales eran exogámicas: el casarse dentro del grupo se consideraba incestuoso. Por lo tanto, un hombre se casaba con una mujer de otro *fis* que generalmente pertenecía también a otra comunidad. Ya que el *fis* era continuado solamente a través de la línea del varón de manera vertical (del hijo al padre y a los tíos y de ahí al abuelo), y horizontal (entre los hermanos y sus hijos), los parentescos por medio de la mujer no eran considerados como lazos de sangre. La precedencia de la familia (sobre el individuo) y del patriarca (el varón de mayor edad como la última y única autoridad) tuvo una importancia fundamental en esta sociedad.

Los patrones de residencia eran patrilocales; por ejemplo, el esposo y la esposa residían en la casa del padre del primero hasta que la nueva pareja tuviera los recursos para establecer su propio hogar. De esta manera, el hogar era una familia extendida tanto verticalmente (varias generaciones) como horizontalmente (varios hermanos casados viviendo bajo el mismo techo). Mientras que aún son comunes los hogares extendidos verticalmente, hoy resulta raro encontrar varios hermanos casados conviviendo con sus familias<sup>7</sup>.

#### Posición de las mujeres en la Albania tradicional

La sociedad albanesa tradicional era patriarcal, y estaba basada en normas y valores que segregaban el comportamiento, privilegios, responsabilidades y deberes por género. Solamente reconocía la autoridad del varón. El jefe del hogar (el patriarca) demandaba respeto absoluto; su poder residía en el hecho de actuar en todo momento en favor del interés de la familia, así como lo es

7. Durante el período comunista, los nuevos matrimonios se beneficiaban al registrar su casamiento en la Oficina del Registro Civil de la *komuna* local. Entonces, el matrimonio llenaba los requisitos para recibir los beneficios sociales como hogar separado.

tipulaba el *kanun*. Su autoridad también derivaba de su poder económico como dispensador de los ingresos familiares, y de su deber de ser justo con todos (Begolli 1994). La fuerza, poder y legitimidad del patriarca se basaban en el hecho de que sus decisiones y acciones aseguraban el bienestar de la familia y, por lo tanto, de sus miembros.

Las mujeres estaban relegadas a una posición inferior, con pocos o nulos derechos sociales; y el tratamiento que recibían, así como su comportamiento, eran determinados por el *kanun*. Las mujeres albanesas tenían poca influencia en los asuntos familiares; y esta norma tradicional continuaba en el matrimonio. El mayor cambio en la condición de una mujer como consecuencia de su matrimonio residía en que era ahora no su esposo, en vez de su padre, el que tenía autoridad sobre ella. La mujer no era adoptada dentro del linaje de su esposo; más bien, retenía su propia identidad y lazos con sus parientes masculinos, generalmente sus hermanos.

A pesar de la aparente homogeneidad cultural, la adherencia y creencia en este sistema patriarcal ha variado y continúa variando en gran medida en Albania. Mientras que las áreas urbanas y la parte sur son menos patriarcales y más abiertas a la idea de igualdad de género, las regiones montañosas del norte han permanecido mucho más tradicionales.

#### Derechos consuetudinarios de propiedad en Albania

Bajo las reglas consuetudinarias en Albania, observadas generalmente en la era presocialista, la tierra y la casa se consideraban como propiedad familiar y, por lo tanto, pertenecían a la familia en su conjunto. Pero, en realidad, solamente los hombres eran considerados dueños, y controlaban la propiedad real. Sólo a ellos se los consideraba miembros familiares verdaderos (sanguíneos), y ejercían derechos y control sobre la propiedad familiar (Begolli 1994). En lo que respecta a la herencia, el patrimonio del padre se dividía en partes iguales entre sus hijos; sus hijas y esposa no recibían parte alguna. Si el hombre no tenía hijos, toda

su propiedad se entregaba a sus parientes varones más cercanos, a menudo sus hermanos o primos. Las hijas no eran consideradas miembros de la familia en asuntos de herencia. De esta manera, sólo aquellos hombres directamente relacionados con el patriarca (por ejemplo los hijos), o relacionados a través de un pariente varón (por ejemplo los hermanos, los hijos de un hermano, los hijos de hijos, exceptuando los hijos de hijas) podían heredar propiedad inmobiliaria.

Las mujeres albanesas no tenían derecho a heredar cosa alguna de su padre o de su esposo (Gjecov 1989: 28,52); ni la casa, ni la tierra, ni los objetos del hogar. El hecho de que las hijas no pudieran heredar propiedad aseguraba a sus familias de nacimiento que no demandarían ninguna parte del patrimonio de sus padres, especialmente después de casarse. Se pensaba que si una mujer casada demandaba propiedad del patrimonio de su padre, su esposo (perteneciente a otro clan) llegaría a controlar ese pedazo de tierra. Como resultado, las estructuras basadas en lazos localizados de los clanes se verían debilitadas, ya que las fronteras entre las comunidades locales serían menos claras. De manera similar, si una mujer tuviera derecho a la propiedad de su marido, ello significaría que una mujer de sangre "extranjera" tendría razón para interferir en los asuntos de la aldea, algo impensable en la sociedad albanesa tradicional.

La situación de las mujeres sin esposo era muy endeble, dada su completa carencia de derechos de propiedad e independencia económica. Las viudas tenían derecho a permanecer en la casa y tierra de su esposo con la condición de que no volvieran a casarse hasta que su hijo mayor alcanzara la edad de 15 años (la edad para portar armas), momento en el que éste tenía derecho a heredar y administrar la propiedad. Una viuda sin hijos podía regresar a su familia de nacimiento, a vivir tal vez con uno de sus hermanos. Se le permitía llevar la propiedad personal que le fue dada durante su compromiso y en su boda (Durham 1928).

Esta descripción de la condición de las mujeres en Albania pinta un cuadro desolado de sus prospectos para obtener derechos de tenencia de la tierra o mejorar su posición. Sin embargo,

algunas fueron capaces de sobrellevar las limitaciones impuestas a las personas de su sexo. Después de todo, la definición de género en una sociedad no se basa exclusivamente en el sexo. Los valores y las prácticas culturales también lo determinan. En Albania esto se ilustra con la existencia de las *virgjerasha* o mujeres con votos. En teoría, las mujeres no tenían honor; no podían participar en las "luchas de sangre" (también conocidas como "luegos de prestigio"), ni heredaban propiedad de sus padres; estos privilegios estaban reservados a los hombres. Sin embargo, la práctica cultural en Albania permitía a ciertas mujeres convertirse en hombres en un sentido cultural. Por lo general, esto ocurría bajo circunstancias particulares, como el caso de una hija soltera en una familia sin un heredero varón. La *virgjerasha* se vestía y comportaba como un hombre, y juraba virginidad perpetua (Begolli 1994). Estas mujeres eran entonces consideradas como hombres, y se les permitía participar en las luchas de sangre, representar el nombre familiar en el espacio público y heredar su propiedad familiar (Durham 1928). El jurar su virginidad para convertirse en una *virgjerasha* era la única forma permitida a una mujer albanesa para demandar algunos de los derechos que sólo los hombres poseían. Al entrar y apoyar la estructura de prestigio masculina, estas mujeres rechazaban todos los elementos de femineidad; la virgen femenina albanesa era culturalmente masculina (Shryock 1988).

Esta breve descripción de la sociedad albanesa tradicional sirve como fondo de lo que ocurre hoy en día en Albania con respecto a la familia, los derechos de propiedad y los prejuicios de género. Desafortunadamente, no hay literatura sobre la cuestión del género y los derechos de propiedad en Albania durante el período comunista.

#### Derechos de propiedad y género en Albania después de la privatización

Esta sección intentará describir el efecto de la reciente privatización sobre los derechos de las mujeres a la propiedad. Se sustenta en un examen de la base legal para la privatización, así como

del proceso de distribución y concesión de los derechos de propiedad de la tierra agrícola en sí. Las actitudes de los aldeanos con respecto al género y derechos de propiedad fueron también documentadas durante las visitas de campo. El objetivo es explorar los derechos actuales de las mujeres a la propiedad inmobiliaria (legalmente y en la práctica) en comparación con los de los hombres, junto con los prospectos a futuro para que las mujeres consigan estos derechos.

Como se describió en la sección previa, la distribución de la tierra agrícola cooperativa en el período 1991-1992 entregó tierra a las familias de las aldeas como propiedad privada. La documentación que acompañó este proceso de distribución consiste en una lista de las familias que recibieron tierra y de las parcelas que fueron entregadas. Sólo un nombre por familia aparece en esta lista y en el título de propiedad (*tapz*) a ella otorgado: el del jefe de familia. Al visitar las aldeas y ver el proceso de distribución, encontramos muy pocas mujeres (entre 1,5 y 3%) que firmaron los *tapi*.

Las indagaciones sobre la estructura de estos hogares con jefe de familia femenino revelaron la ausencia de un varón adulto, esposo o hijo adulto. Estas mujeres son viudas que viven solas, ya sea con una hija adulta soltera o con hijos menores. El pequeño número de hogares encabezados por mujeres revela la naturaleza consuetudinaria de las familias albanesas y su continuo carácter patriarcal. Cuando el patriarca de la familia fallece, es costumbre que uno de sus hijos ocupe la posición de jefe de familia. Por ello, es raro que las mujeres asuman la jefatura de la familia. Además, no son muy comunes en Albania las mujeres divorciadas y solteras (que nunca se han casado) mayores de cierta edad.

Estos casos aislados en el proceso de distribución de la tierra parecen dar pistas sobre las diferencias de género con respecto a los derechos de propiedad. Las conversaciones con los aldeanos, tanto hombres como mujeres, además de las sostenidas con científicos sociales albaneses, revelan más a fondo el pensamiento contemporáneo relacionado con este tema en la Albania rural. La siguiente sección fue tomada de conversacio

nes en tres regiones diferentes (sur, centro y norte), e ilustra que aun cuando esta diferencia de género prevalece en toda Albania, se dan variantes regionales.

Mientras que los hombres y las mujeres en las aldeas del norte mantienen creencias muy claras acerca de que las segundas no deberían ser propietarias de la tierra, en el resto de Albania hay aparentemente cierta flexibilidad con respecto a estos derechos. Reuniones del equipo con un grupo de mujeres de diferentes regiones revelaron que ellas mantienen algunos derechos a la propiedad inmobiliaria y, bajo ciertas circunstancias, pueden llegar a ser dueñas de la tierra; incluso algunas pueden heredarla.

Con respecto a la herencia, las mujeres confirmaron la preferencia y práctica preponderantes de heredar la propiedad inmobiliaria a los hijos. Las hijas reciben una dote (joyas, ropa, muebles) al casarse y, por lo tanto, no tienen derecho a heredar nada de su familia de nacimiento. En algunos casos se afirmó que las hijas heredan tierra sólo si no hay hijos. Otras mujeres dijeron que en algunas familias la herencia se comparte entre todos los hijos e hijas; y a menudo se redacta un testamento que es autenticado por un notario. A pesar de esto, las mujeres jóvenes admitieron que aunque puedan heredar algo de tierra de su padre, en la práctica no tomarán posesión de ella y la terminarán por ceder a sus hermanos. En caso de muerte del esposo, la mayoría estuvo de acuerdo en que la mujer se convierte en el jefe *de facto* de la casa; sin embargo, según el catastro local, por lo regular es un hijo el que firma el *tapi* como dueño y heredero.

Las mujeres divorciadas son particularmente vulnerables. En apariencia regresan a su familia de nacimiento, por lo menos en un principio, y con frecuencia los hijos permanecen con el padre. Si regresan a vivir con su hermano, a menudo se sienten incómodas. Pueden conservar los regalos que recibieron al casarse, pero no tienen derecho a la propiedad inmobiliaria. Así, ocurre generalmente que se quedan sin nada, incluso sin un hogar.

Las actitudes y prácticas en torno a los derechos de propiedad y de herencia siguen variando de acuerdo con la región y la educación. Por lo general, las personas de las áreas rurales, par



ticularmente en las regiones del norte y centro, mantienen lazos más fuertes con los valores y creencias familiares de la Albania tradicional. Éstos contrastan con los de la región del sur y las áreas urbanas respecto a la propiedad familiar y a los derechos de la propiedad inmobiliaria (como Korca y Gjirokaster).

Una comparación de las actitudes entre el norte y el sur sobre la determinación del jefe del hogar parece demostrar que las familias del sur operan en un ambiente más flexible. En las áreas montañosas del norte, los jefes del hogar son siempre hombres, tanto oficialmente (por ejemplo, siempre es un hombre el que firma el *tapi*) como en la práctica (por ejemplo, el hijo de un hombre o su hermano se convierte en el jefe del hogar al morir éste). Las mujeres tienen control sobre aspectos limitados de la vida familiar, y no poseen voz en los asuntos comunitarios. La excepción única es una familia donde no haya un solo hombre adulto vivo.

En el sur, no obstante, parece haber cierta ambigüedad respecto a la posibilidad de que las mujeres se conviertan en jefes de los hogares y se apropien del inmueble. Esta ambigüedad puede percibirse por las reacciones de los funcionarios al preguntar por quién debe firmar el *tapi* en el caso de las viudas. Como pudimos ver, la mayoría de las mujeres que firman el *tapi* no tienen ningún hijo adulto viviendo en la casa. Sin embargo, algunos funcionarios encargados de la distribución admitieron que, a pesar de entregar a la viuda la tierra distribuida a la familia como jefe *de facto*, su hijo firmaba el *tapi*, pues sentían que sería impropio que ella lo hiciera. Pero hubo algunos casos en los que, a pesar de la presencia de un hijo adulto, la tierra era dada a la viuda y ella firmaba el *tapi*.

Existen más diferencias definidas entre las regiones del norte y del centro con respecto a la herencia por las hijas de la tierra perteneciente a la familia de nacimiento (por ejemplo, su padre). En el norte las hijas no pueden heredar tierra bajo ninguna circunstancia. Incluso, si un padre tiene sólo hijas la tierra pasa a manos de sus hermanos o a los hijos de sus hermanos. Ni siquiera los hijos de su hija tienen derecho de herencia. En el nor

te las mujeres dependen completamente de su esposo y de la familia de éste; o de sus hermanos, en el caso de que tengan que regresar a su familia de nacimiento.

En las regiones del sur y del centro, las hijas de algunas familias tienen derechos de herencia a la tierra de su padre, aunque no lo ejerzan, y ceden la tierra a sus hermanos. Este acto puede reforzar la obligación de un hombre hacia su hermana si ella se encontrara en una situación económica apretada. Por ejemplo, si se encuentra separada o divorciada de su esposo, o si la tierra de éste no es suficiente para sostener a la familia, ella está en la posición de obtener derechos de acceso (cultivo) a la parte de la tierra de su hermano.

Es claro que en las comunidades donde todavía se observa el *kan un*, los derechos de la propiedad y las prácticas de herencia *de Jacto* seguirán según la costumbre albanesa patrilineal, a pesar de la legislación formal. Lo que no está claro es lo que sucede con la propiedad agrícola familiar cuando la tierra se convierte en un bien y las transacciones de ellas son comunes. ¿Qué miembro de la familia tomará la decisión de vender o arrendar la tierra?; y ¿quién se beneficiará de la transacción? ¿Podrá el jefe de familia inscrito en los títulos de propiedad vender la tierra familiar como dueño único e individual? ¿Cómo se reducirá la posibilidad de comportamiento irresponsable del jefe de familia? Al dirigirse Albania hacia una economía de mercado, ¿quién podrá beneficiarse de la tenencia de tierra como bien capital? ¿Podrán las mujeres y los hijos jóvenes solteros, con restricciones para influir en las decisiones de la familia, darse cuenta y luego proteger sus derechos a la propiedad inmobiliaria familiar? ¿O se encontrarán en desventaja y en dependencia de los que (principalmente los jefes de familia) pueden participar en el mercado de la tierra?

Como consecuencia del colapso de la industria albanesa y del alto desempleo, las mujeres que trabajaban antes como fuerza asalariada en las cooperativas y en las industrias del Estado han regresado al hogar con pocas oportunidades de percibir o crear ingresos. Es claro que los valores tradicionales respecto a la familia, el género y el predominio de los varones tienen aún mucha vigencia. Estas actitudes han sobrevivido casi 50 años de gobier

no comunista. y, al parecer, las actitudes concernientes a la propiedad familiar y los derechos de la mujer a ser dueña inmobiliaria han permanecido en gran medida sin cambio. En parte, esto se debe con mayor probabilidad al hecho de que la propiedad privada en Albania sólo ha existido bajo una sociedad patriarcal. Otro factor que contribuye a esta reversión de los valores consuetudinarios es posiblemente el rechazo de la población al Estado socialista y sus políticas, incluyendo las que promovían la igualdad de géneros.

De esta manera, en apariencia las provisiones estatutarias garantizan por igual a hombres y mujeres el derecho a poseer propiedad. Esto incluye la propiedad privada, la herencia, educación igualitaria y, en general, la igualdad de oportunidades en la nueva sociedad albanesa. Pero la supervivencia y el resurgimiento de actitudes y prácticas consuetudinarias que fomentan el resurgimiento de la tenencia familiar de la tierra pueden negar efectivamente estos derechos a algunos individuos, en particular a las mujeres.

#### Privatización de la tierra en Macedonia

Como ya se mencionó, la tenencia de la tierra y la sección agrícola en Macedonia han sido marcadamente distintas en comparación con las de Albania. Durante el período comunista, la propiedad privada de la tierra y la producción de los agricultores se mantuvo fuerte. Actualmente el sector agrícola en Macedonia se caracteriza por ser bimodal, con dos tipos muy distintos de empresas agrícolas: las granjas familiares de micro a pequeño tamaño y las grandes empresas agrícolas (llamadas *agro-kombinats*), que son propiedad del Estado y están integradas de manera vertical. El sector de las granjas familiares ocupa aproximadamente 75% de la tierra agrícola, y produce granos, vegetales, frutas y un porcentaje de ganado, tanto para el mercado interno (mercados de comida privados y *agro-kombinats*) como para el de exportación.

Dos desarrollos de nivel macro han afectado el sector agrícola de Macedonia, incluyendo las granjas familiares. Uno es la política decidida a reestructurar las empresas socialistas; el otro, la prioridad orientada al fortalecimiento de su economía de mercado. Como resultado, el Estado ha reducido en gran medida los subsidios a las empresas *agro-kombinat*, y ha comenzado a privatizarlas. Como parte de este cambio de política, el Estado ha reconocido la importancia del sector de la granja familiar, que ha seguido funcionando desde la década de 1940 (con ciertas restricciones en el tamaño de la propiedad y en las ventas de la tierra), sin recibir apoyo substancial de él. De cualquier modo, la decadencia de los *agro-kombinats* ha dejado a dicho sector sin una importante fuente de mercado, tanto como proveedor cuanto como vendedor de su producción.

La Constitución de Macedonia asegura la igualdad de los ciudadanos, sin importar su género o raza. Sin embargo, en la práctica la mayoría de las mujeres no son tratadas de manera igualitaria en lo que respecta a la herencia y otras áreas. De acuerdo con la Ley Familiar de Macedonia, los herederos legales incluyen al cónyuge y a los hijos, sean legítimos o ilegítimos. Pero ocurre que en las áreas rurales la mayoría de las hijas ceden sus derechos legales de poder heredar de sus padres, dejando que el patrimonio se distribuya entre sus hermanos. Las niñas menores de edad que no heredan propiedad (los herederos menores de 18 años de edad no pueden ceder sus derechos de herencia) se encuentran con el hecho de que la familia asigna su tierra a los hermanos o a otro familiar varón que la usará y administrará como si fuera de él. Por lo tanto, aunque la hija pueda haber heredado, aceptado legalmente la propiedad y sea la dueña formal de ésta, no es la dueña efectiva de la tierra. Una viuda debe recibir la mitad de la propiedad que la pareja ha acumulado, y sus hijos la otra mitad. En la práctica, sin embargo, la viuda podrá reclamar todo o parte de su derecho de herencia solamente si sus hijos son muy jóvenes o si siente que no les puede confiar la responsabilidad de ésta y necesita asegurar su bienestar.

También hay opciones para que los padres transfieran, en vida, propiedad real a su progenie. Por ejemplo, un padre puede transferir una parcela de tierra como regalo a un hijo que pretenda construir una casa sobre ella. En otra práctica, los padres distribuyen la tierra informalmente entre sus hijos cuando éstos llegan a la edad adulta. Estos dos métodos son usados por los padres para poner la propiedad en manos de sus hijos, excluyendo a las mujeres del proceso de herencia antes de que éste comience. Otra oportunidad para desheredar a las hijas ocurre en el momento mismo de la herencia: al ponerse en orden el patrimonio, las hijas ceden a sus hermanos sus derechos a la tierra.

#### Estudio de caso en una aldea de Macedonia

En un estudio de caso de ocho hogares realizado en una aldea del norte de Macedonia, donde la tierra es propiedad de familias de agricultores, la mayor parte había sido adquirida a través de la herencia, y hubo pocas transacciones de tierra en el mercado. De un total de 84 parcelas pertenecientes a los ocho hogares, 75 (89%) fueron heredadas, y sólo nueve (11 %) adquiridas. Las nueve parcelas adquiridas fueron compradas en su mayoría en la década de 1970, cuando los hombres emigraron a otras áreas de Yugoslavia o a otros países europeos e invirtieron su ingreso salarial en tierras. Con respecto a la tierra vendida, tres de los ocho hogares vendieron para poder construir una casa, ya sea para ellos o para sus hijos. También se dio el caso de varios hogares que intercambiaron parcelas con otro aldeano para agrandar una parcela que ya poseían o para obtener tierra en la zona residencial de la aldea.

Las entrevistas con los ocho hogares revelaron que la mayor parte de la tierra era propiedad de los hombres; de hecho, ninguna de las esposas de los ocho hogares era dueña de la tierra a su nombre. No sólo ninguna de las mujeres había comprado tierra: tampoco la había heredado de sus familias de nacimiento. Sin embargo, varios esposos sí habían heredado de sus madres y

tías. Estas mujeres eran propietarias de la tierra porque, como no tenían hermanos, habían quedado como únicas herederas de sus padres. Las únicas dos mujeres que poseían tierras eran una madre viuda cuyos hijos eran menores de edad al morir su esposo, y una tía inválida que, junto con su hermana, había heredado tierra del padre pues no tenía hermanos. En ambos casos, estas mujeres planeaban dejar la tierra a sus hijos o sobrinos. Estas excepciones demuestran cómo, en algunos casos, las mujeres llegan a ser propietarias de la tierra, aunque después la entregarán a los hombres de la familia, con lo que se convierten en cuidadoras de la tierra entre las generaciones de hombres.

En la aldea, un padre distribuirá por lo general parte del patrimonio de su granja entre sus hijos cuando éstos lleguen a la edad adulta. Este es un arreglo informal, no un contrato legal. Si sienten que sus hijos no los tratan bien, algunos padres no distribuirán la tierra antes de su muerte, o la repartirán entre sus nietos.

Al preguntárseles por quiénes heredarían sus tierras y casas, la mayoría de los padres indicó que la tierra pasaría a sus hijos. De esta manera, los hijos que ya no viven en la aldea, incluso aquellos que viven en el extranjero, heredarán parte de la tierra. Al preguntarles acerca de sus hijas, a menudo la respuesta fue que la hija podría solicitar y reclamar la tierra como derecho de herencia, si la quisiera. Era claro que la mayoría de ellos no esperaba esta demanda de parte de sus hijas. Las madres también indicaron que los hijos deberían recibir la tierra. Tradicionalmente, la tierra se divide de manera igual entre los hijos, exceptuando al que se ha quedado en la casa con los padres y ha cuidado de ellos en su vejez. Él heredará también la casa y podrá recibir una parte mayor de la tierra agrícola. Ya que pocas veces se redactan testamentos, los herederos arreglan las demandas de herencia a través de un proceso administrativo judicial. En los ocho hogares, las esposas, hijas y hermanas casi siempre cedieron sus derechos de herencia durante este procedimiento, y permitieron que sus hermanos recibieran toda la tierra.

Los aldeanos explicaron que si una mujer se encuentra en dificultad económica, puede ser aceptada por su hermano y man

tenida por él. Sin embargo, no puede recuperar ninguno de los derechos de tierra que cedió. La mayoría de los aldeanos sostuvo que una hija puede reclamar un pequeño pedazo de tierra al tiempo del arreglo de la herencia, si está pasando por dificultades económicas, o si hay una disputa entre los hermanos. En esta aldea, algunas veces las esposas heredan tierra de sus cónyuges para sus hijos, pero sólo en calidad de cuidadoras de ésta. Se nos informó también que una viuda y sus hijos adultos distribuyen la propiedad poniéndola toda a su nombre (si sus hijos son menores de edad), dividiéndola entre ella y sus hijos, o distribuyéndola toda entre sus hijos.

Hay evidencia de que las actitudes (si es que no las prácticas) concernientes a la herencia están cambiando en la Macedonia rural. Entrevistas con mujeres mayores mostraron que en el pasado una mujer no querría heredar tierra, pues existía la creencia de que una hija que tomara *miraz* (dote de tierra) tendría mala suerte. Al explicar la razón por la que no reclamó ningún derecho de herencia de su padre y los cedió a sus hermanos, una mujer dijo: "¿Por qué tomar tierra de mi hermano y hacer que éste me cierre sus puertas?... Ese pedazo de tierra no me hará más rica". Al parecer, la presión social ha sido muy fuerte para que las mujeres no hereden tierra, y las hijas han preferido mantener buenas relaciones con su familia de nacimiento, en particular con sus hermanos, a heredar propiedad. Así, otra mujer mayor sostuvo que la tierra debe ir a los hijos, además de que las mujeres no la quieren. Y que si una hija reclama la tierra que le pertenece por ley, no puede esperar ser bienvenida en el hogar de su hermano: "Cuando una hija deja el hogar, la puerta se deja abierta; si ella toma tierra, la puerta se cierra".

Algunas de las mujeres de mediana edad expresaron que les gustaría que sus hijas y nietas heredaran una porción de la tierra familiar tan sólo para tener algo de su padre. Manifestaron la misma idea en el caso de que la hija se encuentre en dificultades económicas. Sin embargo, mantuvieron la opinión de que los hijos deberían heredar la mayor parte del patrimonio. Aún se piensa que la decisión sobre quién recibe la tierra pertenece al esposo.

En comparación con esa visión de las cosas, algunas mujeres jóvenes sintieron que poseen el mismo derecho a heredar la tierra que sus hermanos. Sin embargo, aún se hallan renuentes a insistir sobre sus derechos de herencia, por temor a lo que pueda decir la gente. Entonces, a final de cuentas, la mayoría de las mujeres jóvenes probablemente cederá sus derechos de herencia a sus hermanos; pero, a diferencia de sus madres, las hijas se sentirán estafadas.

Al progresar la privatización de la tierra en Macedonia, y al darse más tierra a las familias rurales en forma de propiedad privada, se puede esperar que estas reglas consuetudinarias prevalezcan en la forma en que se practican. Es decir, la tierra pasará en mayor proporción al control de los jefes de hogar varones. Sin embargo, si las condiciones económicas son tales que permiten que las mujeres asuman mayor responsabilidad por el bienestar económico de su familia, hay razones para creer que las mujeres, esposas e hijas, estando más conscientes de sus derechos legales, comenzarán a demandarlos para poder heredar, usar y controlar la tierra.

## CONCLUSIONES

Lo que muestran estas experiencias es que las prácticas y normas consuetudinarias basadas en el parentesco patrilineal y la ideología patriarcal siguen siendo muy fuertes en África y están resurgiendo en Europa del Este, como resultado de la desaparición de las estructuras socialistas y la desintegración de la economía. Dentro de estas condiciones socioculturales, los sistemas consuetudinarios de tenencia basados en la propiedad comunal o familiar de la tierra a menudo niegan a las mujeres derechos directos sobre ésta, a pesar de que la legislación otorga igualdad a hombres y mujeres en este sentido.

Cuando un sistema consuetudinario de tenencia puede asegurar que los hogares de la comunidad posean suficiente tierra y otros medios para satisfacer su subsistencia, las personas de me



nor posición como las mujeres y los hombres jóvenes tienen a su vez asegurados los medios para proveerse ellos y a sus familias, aunque su acceso a la tierra y a los recursos basados en ella es indirecto y a menudo depende de un familiar varón. Sin embargo, la realidad actual nos dice que estos sistemas ya no son capaces de asegurar a los hogares -y a las mujeres de estos hogares- el acceso a tierra suficiente. Un número de factores, incluyendo una creciente economía de mercado, el incremento de la pobreza y la agricultura comercial, convierten a la tierra en un bien, lo que da como resultado una escasez de ésta. Además, implican una mayor individualización de los derechos a la tierra, cosa que deriva, a su vez, en una ignorancia de las obligaciones de los hombres hacia las mujeres y niños.

Bajo esta creciente transformación hacia otros sistemas individualizados basados en el mercado, los limitados -pero en fin reconocidos- derechos sobre la tierra de las mujeres pueden ignorarse y en consecuencia perderse. En la transición (ya sea a través de la reforma agraria, las fuerzas del mercado o la reestructuración), los hombres, particularmente los jefes de hogar varones, adquieren propiedad completa y legal de la tierra. La tenencia individualizada y privada termina por transferir los pocos derechos de las mujeres bajo las reglas consuetudinarias, como el derecho al cultivo, hacia aquellos hombres que son capaces de demandar todos los derechos sobre la tierra, especialmente los que poseen títulos de propiedad. La creciente proporción de hogares con mujeres a cargo significa que muchas familias son dejadas esencialmente sin tierra.

En un sistema de propiedad privada, las mujeres que llegan a acumular dinero (mujeres urbanas con empleo, o mujeres de las áreas periurbanas que cultivan productos alimenticios para los mercados urbanos) están en condiciones de comprar tierra a su nombre con derechos de propiedad totales. Sin embargo, la mayor parte de las pequeñas propietarias no puede participar por completo en el sistema de mercado debido a su falta de educación, bajo ingreso monetario, escaso capital, baja posición social, escaso poder político y ciertos factores imperfectos del mer

cado. En consecuencia, no sólo pierden los pocos derechos a la tierra que podían demandar bajo el régimen de los sistemas consuetudinarios de tenencia, sino que también encuentran que los prejuicios de género aún prevalecen en el sistema de propiedad privada y de economía de mercado.

Según esto, parece ser que las pequeñas propietarias en particular están en riesgo en un sistema de mercado. Que estas mujeres tengan mejor suerte en un sistema de propiedad basado en el mercado, depende de varias circunstancias; entre ellas, cómo se registra y titula la tierra; cuán efectivamente se controla la apropiación de ésta; qué derechos de herencia de la propiedad (tanto legales como prácticos) tienen las mujeres; qué oportunidades tienen para obtener dinero y/o crédito; y cuán bien operan los mercados de otros factores de producción y productos.

El reto para los diseñadores y administradores de los programas de privatización, junto con las personas que delinean las políticas y también para los académicos, es trabajar conjuntamente con las mujeres y sus comunidades para reconciliar la legislación basada en la igualdad de géneros y oportunidades con las prácticas consuetudinarias basadas en las normas, valores e ideología que a menudo mantienen prejuicios contra las mujeres.

**BIBLIOGRAFÍA**

- BEGOLLI, Valbona  
1994 Women's Position in Kosovo and Albania with a Special  
Regard to the Customary Law (Unpublished manuscript).
- BERRY, Sara  
1975 *Cocoa, Custom and Socio-Economic Change in Rural Western  
Nigeria*. Oxford: Clarendon Press.
- BLOCH, Peter C.  
1989 *The Dynamics of Land Tenure on the Bakel Small Irrigated  
Perimeters*. Madison: Land Tenure Center, University of  
Wisconsin.
- DURHAM, M.E.  
1928 *Some Tribal Origins, Laws and Customs of the Balkans*.  
London: George Allen & Unwin Ltd.
- FREUDENBERGER, Mark Schoonmaker  
1994 *Tenure and Natural Resources in The Cambia: Summary of  
Research Findings and Policy Options*. Madison: Land Tenure  
Center, University of Wisconsin.
- GKECOV, Shgefen  
1989 *The Code of Leke Dukagjini (Kanuni 1 Leke Dukagjinit as  
Translated by Leonard Fox)*. New York: Gjonlekaj  
Publishing Company.
- GUYER, Jane I.  
1987 "Women and the State in Mrica: Marriage Law, Inheritance,  
and Resettlement". Boston: Mrican Studies Center, Boston  
University. Working Paper N° 129.
- NHLAPO, Thandabantu  
1987a "No Cause for Optimism: Bigamy and Dual Marriage in Swa  
ziland", en Alice Armstrong, editora: *Women and Law in  
Southern Africa*. Harare: Zimbabwe Publishing House.
- SHRYOCK, Andrew J.  
1988 "Autonomy, Entanglement, and the Feud: Prestige Structures  
and Gender Values in Highland Albania", en *Anthropological  
Quarterly*, vol. 61, N° 3, July.
- VUKASIN, Helen L.  
1992 *"We Carry a Heavy Load" Rural Women in Zimbabwe Speak  
Out*. Harare: Zimbabwe Women's Bureau.