



**CONCURSO PB RESTRINGIDO INSTITUCIONES FUERA DE LIMA**

**“EL PAPEL DE LAS REDES FAMILIARES  
URBANAS EN LA REPRODUCCIÓN Y  
DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA  
RURAL NO AGRÍCOLA: LA EXPERIENCIA EN  
AREQUIPA Y MOQUEGUA”**

**Alipio Montes**

**AREQUIPA, AGOSTO 2004**



## **1. TITULO:**

“El papel de las redes familiares urbanas en la reproducción y desarrollo de la microempresa rural no agrícola: La experiencia en Arequipa y Moquegua”

## **2. OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN**

### **2.1. OBJETIVOS**

#### **A) Objetivo general:**

Identificar el rol y las potencialidades de las redes familiares urbanas, en la reproducción y desarrollo de la microempresa rural láctea, y en la superación de la pobreza rural.

#### **B) Objetivos específicos:**

1. Caracterizar la microempresa rural no agrícola
2. Identificar las principales funciones de las redes familiares, con relación a la microempresa rural no agrícola
3. Proponer lineamientos de política para el diseño e implementación de programas de apoyo a la microempresa rural no agrícola, por los gobiernos locales y regionales.

### **2.2. JUSTIFICACIÓN**

Una de las estrategias de mejoramiento del ingreso de las familias rurales, cada vez más difundidas, es el establecimiento de redes con familiares y amigos residentes en las ciudades y centros mineros. Tradicionalmente, el rol que desempeñaron algunos de los migrantes en la reproducción de las familias campesinas, ha sido la transferencia de recursos económicos para los familiares residentes en su lugar de origen, especialmente en las épocas de fiesta. Además de servir de soporte para un nuevo migrante de la familia. Son numerosos los trabajos que dan cuenta de ello, especialmente los realizados por Altamirano para la ciudad de Lima.

Sin embargo, y como señalan Javier Iguñiz y Roxana Barrantes<sup>1</sup>, no obstante, siendo la migración un fenómeno muy antiguo, son muy pocos los trabajos que dan cuenta de las relaciones económicas entre los migrantes y sus familiares residentes en las zonas rurales.

Trabajos como los de Erdmute A. y Zoomers A.<sup>2</sup> señalan que cada día es más difundida entre los campesinos la práctica de establecer relaciones económicas con sus familiares y/o amigos residentes en las ciudades, como un mecanismo que permite la reproducción de la familia campesina y la lucha contra la pobreza. Narayan Deepa, en su trabajo “La Voz de los Pobres”<sup>3</sup> establece que uno de los

---

<sup>1</sup> Informe Final sobre Balance y Agenda de Investigación. CIES 2004

<sup>2</sup> Erdmute Alber: Migración o Movilidad en Huayopampa. 1999 / Zoomers Annelies: Buscando estrategias de desarrollo rural. 2002.

<sup>3</sup> Narayan, Deepa. La voz de los pobres ¿Hay alguien que nos escuche?. Washington, Banco Mundial, 2000,

principales activos de éstos es su capital social, constituido principalmente por las redes de familiares y amigos, desarrolladas tanto dentro como fuera de la comunidad.

Para muchas familias rurales, esta estrategia se ha convertido en uno de los principales mecanismos de mejoramiento de sus activos, incremento de sus ingresos y de generación de oportunidades de desarrollo. Para las familias rurales más pobres, las redes familiares urbanas les permiten obtener la información adecuada y el soporte necesario para que un nuevo miembro se decida migrar hacia algún centro urbano o minero; en otros casos, cuando los migrantes tuvieron “buena suerte”, estos se convierten en proveedores de cierta cantidad de recursos económicos, de igual manera, el migrante exitoso puede hacerse cargo de la educación de algunos de los hijos de sus familiares.

En el caso de las familias rurales menos pobres, estas redes suelen cumplir los roles de proveedores de capital para la ampliación de las actividades agrícolas o la instalación de una microempresa no agrícola; abastecedores de insumos para las actividades agropecuarias, agroindustriales o comerciales; proveedores de información sobre demandas, precios, y otros relacionados con el funcionamiento de los mercados; y, comercializadores de los productos agrícolas y/o agroindustriales, en los diferentes centros urbanos o mineros.

Este pareciera ser el caso de la agroindustria rural láctea en las zonas altoandinas de los departamentos de Arequipa y Moquegua. Según informaciones del CEDER, (2004) en la zona existen alrededor de 80 micro y pequeñas empresas productoras de queso y en menor medida de yogurt y otros derivados lácteos, surgidas durante los últimos años y cuyas capacidades oscilan entre 200 y 2000 litros diarios de producción (con dos y tres trabajadores cada una). En casi todos los distritos, donde existen, estas unidades económicas se han convertido en el núcleo principal organizador de la economía distrital.

Según la misma fuente y observaciones de campo de los autores, el funcionamiento de casi todas estas unidades económicas está relacionado con la existencia de redes familiares y de amigos en la ciudad de Arequipa, Lima y otras ciudades de la región sur, principalmente para la comercialización de los derivados lácteos, y el abastecimiento de insumos industriales y de información de mercado.

Es evidente que las redes familiares urbanas desempeñan un papel de significativa importancia en el desarrollo de los negocios rurales no agrícolas; sin embargo, es muy poco lo que se conoce sobre ello, especialmente sobre el potencial que éste factor presenta para su desarrollo, y la superación de la pobreza rural. A fin de contribuir con el diseño de políticas públicas orientadas a lograr el desarrollo de este sector, como uno de los medios de superación de la pobreza, tomando el caso de la agroindustria láctea, el presente trabajo se propone abordar las siguientes interrogantes: Que características presenta la micro y pequeña empresa rural láctea?. Que rol desempeñan las redes familiares y amicales en la reproducción y desarrollo de este negocio?; cuales son sus

---

alcances y limitaciones?. Que ventajas ofrece el abastecimiento de servicios de soporte mediante estas redes, frente a los otros sistemas?. Que políticas deberían implementarse para potenciar el desarrollo de las redes familiares, en particular, y del capital social en general, que posibiliten el crecimiento de los negocios rurales no agrícolas?

Los resultados de la investigación se presentarán en torno al siguiente esquema de contenidos:

1. Introducción,
2. Marco conceptual y metodológico
3. Características de los negocios rurales no agrícolas: el caso de la agroindustria rural láctea en las regiones de Arequipa y Moquegua.
4. Características de las redes sociales de los negocios rurales no agrícolas
5. El rol de las redes sociales en la reproducción y desarrollo de los negocios rurales no agrícolas
6. Conclusiones y recomendaciones.

### **3. MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL**

Al igual que en el resto de América Latina y en otras partes del mundo, las actividades no agrícolas en el ámbito rural del Perú son cada vez más crecientes. Según Javier Escobal (2002), las actividades extraprediales generan aproximadamente el 35% de los empleos rurales y alrededor del 50% del ingreso campesino. De acuerdo al estudio realizado por los autores de este trabajo para la provincia General Sánchez Cerro, el ingreso procedente de las actividades no agrícolas representan alrededor del 35% del total del ingreso de las familias campesinas (Montes A. y Catacora J., 2004).

Autores como Reardon y otros (1998), destacan la importancia creciente de la actividad rural no agrícola, que representa aproximadamente 25% del empleo y hasta 40% del ingreso generado en la América Latina rural. Los datos de otras regiones del mundo muestran también participaciones importantes en el ingreso del sector rural no agrícola, 32% en Asia y 42% en Africa (Escobal 2002).

De igual manera, los trabajos de Anmelies Zoomers (2002), realizados para Bolivia, demuestran que las actividades no agrícolas en el espacio rural son más importantes de lo que generalmente se suele suponer. Cada día el desarrollo de actividades no agrícolas cobra mayor importancia en los campesinos del altiplano. Entre las actividades no agrícolas más importantes se encuentran la pequeña industria rural, el pequeño comercio, los servicios turísticos, el transporte, etc.

De todas estas actividades, las de mayor significación para el desarrollo rural y la superación de la pobreza en el campo parecieran ser las actividades agroindustriales. En términos de Silvia Vidal (2003), la agroindustria rural constituye una realidad que cobra cada vez más importancia, y constituye una herramienta valiosa para la superación de la pobreza y para el mejoramiento del bienestar de las poblaciones involucradas y de las economías locales, a la vez que posibilitan la vinculación a mercados nacionales y globales.

No obstante, la gran importancia económica y social que reviste este sector económico, para el desarrollo rural en general, y para la superación de la pobreza en particular, realmente es poco lo que se conoce sobre él.

Preguntas como las siguientes son vitales para entender la lógica de funcionamiento de éstas unidades y sus posibilidades de desarrollo: ¿cuáles son las estrategias de las familias que desarrollan este tipo de actividades para dotarse de capital?; ¿De qué manera y como se articulan con el mercado?; ¿cómo acceden a servicios de información, tecnología, y otros?. En este sentido, ¿qué rol desempeñan las redes familiares y de amigos en la reproducción y desarrollo de los negocios rurales no agrícolas? y ¿cuales son sus potencialidades de desarrollo?.

La comprensión de esta parte de la problemática del desarrollo rural nos exige plantearnos el problema desde la óptica del capital social. En este sentido, a continuación presentamos algunas reflexiones teóricas al respecto.

Como señala Francis Fukuyama (2001), desde que el término “capital social” fuera reincorporado al léxico de las ciencias sociales por James Coleman en los años ochenta, la cantidad de trabajos realizados sobre el tema es abundante. No obstante ello, este concepto sigue denotando un carácter pólícemico. Cada investigador, analista o implementador de políticas, tiende a definir el concepto en función de sus necesidades teóricas o aplicativas. Esta característica es bastante reconocida por quienes trabajan en este campo, ya sean intelectuales de la universidad o centros privados de investigación y, en general, de entidades públicas y privadas relacionadas con el tema de la pobreza.

A partir de esta evidencia, varios autores argumentan que el concepto de capital social no alude a una forma específica de capital, como sucede con los conceptos de capital físico o capital humano, debido a sus múltiples significados que se le atribuyen y a la “imposibilidad” de ser medido.

No obstante estos cuestionamientos, muchos trabajos han demostrado con evidencias empíricas, la relación que existe entre pobreza y capital social, como se verá luego.

Dentro de las definiciones más difundidas podemos mencionar las siguientes:

- Para el Banco Mundial (2002), “el capital social se refiere a las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. El capital social no es solo la suma de las instituciones que configuran una sociedad, sino que es asimismo la materia que las mantiene juntas”.
- Para la CEPAL (2003), “capital social es el conjunto de relaciones sociales caracterizadas por actitudes de confianza y comportamientos de cooperación y reciprocidad. Se trata, pues, de un recurso de las personas, los grupos y las colectividades en sus relaciones sociales, con énfasis, a diferencia de otras acepciones del término, en las redes de asociatividad de las personas y los grupos”.

- Francis Fukuyama, (2001) por su parte, define el capital social como “el conjunto de normas o valores compartidos que promueven la cooperación social”. Para este autor, el capital social es decisivo no sólo en la vida económica de los pueblos sino también en la viabilidad de la democracia liberal.

En América Latina, señala Fukuyama, gran parte de la vida empresarial se basa en redes familiares: los lazos de confianza más firmes y fidedignos se dan entre familiares, o entre círculos relativamente reducidos de amigos íntimos. Es decir, el capital social radica sobre todo en redes de parentesco, y en muchos sentidos, tales redes constituyen un activo social importante. Esta característica es aún más marcada en el ámbito rural, donde casi todas las unidades económicas son de propiedad familiar.

No obstante la diversidad en las formas de abordar la definición del concepto, estas pueden alinearse en torno a dos grandes dimensiones. La primera dimensión se refiere al capital social entendido como una capacidad específica de movilización de determinados recursos por parte de un grupo; la segunda, se remite a la disponibilidad de redes de relaciones sociales. En torno de la capacidad de movilización convergen dos nociones especialmente importantes, como son el liderazgo y su contrapartida, el empoderamiento. En la dimensión de los recursos, aparecen implicados la noción de asociatividad y el carácter de horizontalidad o verticalidad de las redes (Atria Raúl, 2003).

En este sentido, los recursos asociativos más importantes, para dimensionar el capital social de un grupo o comunidad, son las relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación, al interior, entre sus diferentes miembros, y hacia fuera con otros grupos y/o comunidades.

Al igual que el ingreso y la riqueza, el capital social es un recurso desigualmente distribuido entre los diferentes miembros de la sociedad. Como se señaló mas arriba, durante los últimos años se han desarrollado numerosos trabajos que demuestran con evidencias empíricas la relación entre pobreza y capital social; es decir, quien posee una mayor cantidad de capital social, puede acceder a mas recursos y obtener mayores ingresos.

Dentro de los elementos que evidencian las relaciones entre la distribución del capital social y la distribución del ingreso y acceso a otros recursos, se señalan los siguientes (Robinson Lindon y otros, 2003):

- Quienes proporcionan capital social, internalizan los cambios que se producen en el bienestar de las personas que reciben su solidaridad. En consecuencia, quienes poseen capital social tienen la posibilidad de recibir un trato preferencial, incluida la oportunidad de hacer intercambios en condiciones favorables, “recibir obsequios”, reducir el costo de sus transacciones y reducir riesgos de ser víctimas de fraudes.
- Está demostrado que la productividad de las formas física, financiera, humana y natural del capital, depende del grado de desarrollo del capital social.

- El aumento del capital social fomenta la cooperación, altera los términos y niveles del intercambio, fomenta los intercambios, internaliza los factores externos y produce un aumento de las inversiones en bienes públicos.
- El capital social conduce a la creación y el apoyo de instituciones formales y no formales, así como a la creación de redes entre esas instituciones y el capital social.

Empero, el capital social concentrado en grupos pequeños, compuesto especialmente por redes familiares, puede generar algunos efectos nocivos para el desarrollo y bienestar de la comunidad, tales como: la discriminación y exclusión de las personas o grupos que no formen parte de él; y, el ejercicio de prácticas poco transparentes que limitan el desarrollo de las inversiones y aumentan mas bien la desconfianza de la población. De igual manera, aquel puede conducir a determinadas personas o grupos, a actuar en detrimento de las instituciones y normas sociales, condicionando la acción del Estado en favor de sus propios intereses y en perjuicio del resto de la población. Para superar estas distorsiones y riesgos, se debe procurar el incremento del capital social, pasando de capital social “restringido” a capital social ampliado, que involucre a todos los estamentos de la sociedad, especialmente a los más pobres.

La hipótesis con la cual trabajaremos es la siguiente:

El desarrollo y consolidación de las microempresas lácteas rurales estaría sustentado en la consolidación de su posicionamiento en el mercado, sea este local regional o nacional, para lo cual una de sus principales estrategias es el fortalecimiento de las relaciones económicas con sus redes familiares y amicales, para fortalecer sus mecanismos de distribución y comercialización de sus productos, así como para la obtención de servicios para el desempeño de sus actividades.

#### **4. METODOLOGÍA**

Este estudio será de carácter prospectivo y, por lo tanto, cualitativo, no se buscan asociaciones estadísticas sino la explicación a los procesos y las singularidades desarrolladas para fortalecer los procesos de comercialización de los productos de las microempresas.

El estudio se realizará a partir del análisis del sector de la micro y pequeña empresa rural láctea de las regiones de Arequipa y Moquegua. Las unidades de análisis estarán constituidas por las micro y pequeñas empresas; las familias propietarias de las mismas; los familiares y/o amigos dedicados a la comercialización, abastecimiento de insumos, información, o al abastecimiento de capital; y, por el sistema de comercialización de derivados lácteos.

La caracterización de las micro y pequeñas empresas rurales no agrícolas se basará en el análisis de la información disponible en el CEDER<sup>4</sup> y en la aplicación de una pequeña encuesta orientada a complementar esta información o

---

<sup>4</sup> Por razones de su trabajo, el CEDER cuenta con información sobre las características de casi todas las micro y pequeñas empresas lácteas de las regiones de Arequipa y Moquegua.

actualizarla, en los casos que sea necesario. La determinación de la naturaleza y funciones de las redes familiares y de amigos se basará en la información recogida mediante entrevistas en profundidad a miembros de las diferentes etapas de la cadena productiva (producción, abastecimiento de insumos, mercadeo). Para ello, previamente se tipificarán el conjunto de las micro y pequeñas empresas, teniendo en cuenta su tamaño y el nivel de instrucción del propietario. Se prevé seleccionar 9 casos representativos (volumen de producción, experiencia, posicionamiento en el mercado y nivel de desarrollo de redes familiares), a los cuales se les hará un seguimiento para reconstruir las redes familiares y de amigos y determinar los roles de éstas, con relación a la micro y pequeña empresas.

Complementariamente se realizarán dos grupos focales, uno con los dueños de las empresas rurales y otro con integrantes de las redes familiares, que operan en la ciudad de Arequipa (uno por cada empresa).

Para el estudio se han considerado las siguientes variables:

#### 1. Características de la micro y pequeña empresa rural láctea

- Localización
- Tamaño
- Tecnología
- Inversión
- Tipos de productos
- Mercados de destino
- Tamaño de la cartera de clientes
- Condiciones de venta del producto
- Formas de acceso a servicios de soporte
- Motivos de preferencia de las formas de acceso a servicios

#### 2. Composición de la Red

- N° de integrantes
- Sexo
- Edad
- Tipo de relación familiar con el dueño de la microempresa
- Tipo de migrante
- Proceso de conformación de la red
- Nivel educativo
- Ocupación principal y secundaria
- Tiempo que dedica a trabajos relacionados con la microempresa

#### 3. Funciones de la Red con respecto a la micro y pequeña empresa rural no agrícola

- Comercialización de la producción
- Abastecimiento de insumos
- Información
- Transferencia de recursos monetarios

4. Características del sistema de comercialización mediante redes familiares
  - Condiciones de entrega del producto
  - Canales de comercialización del producto en el mercado
  - Condiciones de venta al cliente final
  - Beneficios económicos de la actividad
  - Tipos de mercados donde se coloca el producto
  - Ventajas frente a los otros sistemas de comercialización
  - Otros beneficios
  
5. Condiciones de los otros servicios proporcionados por las redes
  - Costos
  - Calidad
  - Frecuencia
  - Beneficios para el integrante de la red

Finalmente hay que indicar que existe interés de parte de algunas de las ONGs de la región dedicadas al trabajo rural, de los Municipios Provinciales y de los dos Gobiernos Regionales, en que se lleve a cabo este estudio. Para el aprovechamiento de los resultados se promoverá la firma de convenios con estas entidades.

## 5. BIBLIOGRAFIA

- CEDER  
**“Evaluación del impacto de las microempresas lácteas en los distritos de Chuquibamba, Iray, Pampacolca y Puquina”**  
Diciembre 2003.
  
- DE JANVRY, ALAIN Y SAUDOLETT, ELIZABETH  
**“La inversión en el desarrollo rural es un buen negocio”**  
Echevarría Ed. Desarrollo de las Economías Rurales. Nueva York 2001
  
- DIEZ ALEJANDRO  
**“De la comunidad difusa a las comunidades descentradas. Perspectivas analíticas sobre las comunidades de la sierra de Lima desde la etnografías de la segunda mitad del siglo xx”**  
Orlando Plaza Ed., Actores y escenarios al inicio del nuevo milenio. Lima PUCP 2001
  
- ERDMUTE.ALBER  
**“¿Migración o movilidad en Huayopampa?: Nuevos temas y tendencias en la discusión sobre la comunidad campesina en los andes”**  
Lima, IEP, 1999.
  
- ISABEL RIQUELME, MARIELA RODRÍGUEZ, CARMEN TAKAYAMA  
**“Formalización de microempresas: ¿requisito indispensable para su desarrollo y posicionamiento social y económico?”**  
Setiembre 1999

- JUAN FERNANDO BOSSIO MONTES DE OCA  
**“Flujos de información en áreas rurales: el caso de Combayo, Cajamarca”**  
 Programa de Tecnologías de la Información y Comunicación para el Desarrollo  
 Intermediate Technology Development Group – LA
  
- MARÍA ELENA VALENZUELA Y SYLVIA VENEGAS  
**“Microempresas de mujeres: necesidades de política para su empoderamiento económico1”**  
 Centro de Estudios de la Mujer (CEM)
  
- MARTINE DIRVEN  
**“Alcanzando las metas del Milenio: Una mirada hacia la pobreza rural y agrícola”**  
 Red de Desarrollo Agropecuario – CEPAL  
 Santiago de Chile Enero del 2004
  
- MONTES U. ALIPIO / CATA CORA B. JUAN  
**Agroindustria Láctea y Desarrollo Rural. La experiencia de Condesuyos**  
 CEDER. Julio 1995.
  
- MONTES U. ALIPIO  
**“El desarrollo de la agroindustria láctea: una alternativa viable para el desarrollo económico local en zonas altoandinas de la región sur del Perú”**  
 CEDER, junio 2002
  
- RIMISP  
**“La innovaciones requeridas en las políticas sociales para el ámbito rural”**  
 Elaborado por RIMISP, para la Fundación Chile 21  
 Noviembre 2003.
  
- RIVEROS HERNANDO, GOTTRET MARIA VERÓNICA  
**“Los servicios de apoyo no financieros a la agroindustria rural en los países andinos de América Latina”**  
 Proyecto de Desarrollo Agroempresarial  
 Cali – Colombia
  
- TEJO PEDRO  
**“La pobreza rural una preocupación permanente en el pensamiento de la CEPAL”**  
 Red de Desarrollo Productivo – CEPAL  
 Santiago de Chile – Diciembre 2000
  
- TRIVELLI CAROLINA  
**“Pobreza Rural: Investigaciones, mediciones políticas públicas”**
  
- ZOOMERS ANMELIES  
**“Buscando estrategias campesinas al desarrollo rural apropiadas: Sumario y conclusiones”**  
 La Paz, Dfid/Plural, 2002

- ZOOMERS ANMELIES / PLURAL EDITORES  
**“Vinculando estrategias campesinas al desarrollo. Experiencias en los Andes Bolivianos”**  
Primera edición castellana, 2002  
Traducido por Bernardo Quiroga
  
- JAVIER ESCOBAL  
**Los determinantes de la diversificación del ingreso no agrícola en el Perú rural**  
2002
  
- SILVIA VIDAL  
**Algunos aportes de la cultura y de las ciencias sociales al desarrollo productivo**  
CEPLAES
  
- RAUL ATRIA (CEPAL), MARCELO SILES (MSO), y otros  
**Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma**  
CEPAL, Santiago de Chile 2003