

Límites a la articulación a mercados dinámicos en entornos de creciente vulnerabilidad ambiental: el caso de la dinámica territorial rural en la Sierra de Jauja, Junín

**Javier Escobal, Carmen Ponce, Raúl Hernández
Asensio**

**Documento de Trabajo N° 69
Programa Dinámicas Territoriales Rurales
Rimisp - Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural**



Este documento es el resultado del Programa Dinámicas Territoriales Rurales, que Rimisp lleva a cabo en varios países de América Latina en colaboración con numerosos socios. El programa cuenta con el auspicio del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC, Canadá). Se autoriza la reproducción parcial o total y la difusión del documento sin fines de lucro y sujeta a que se cite la fuente.

This document is the result of the Rural Territorial Dynamics Program, implemented by Rimisp in several Latin American countries in collaboration with numerous partners. The program has been supported by the International Development Research Center (IDRC, Canada). We authorize the non-for-profit partial or full reproduction and dissemination of this document, subject to the source being properly acknowledged.

La investigación contó con la valiosa asistencia de Sara Benites.

Cita / Citation:

Escobal, J., Ponce, C., Hernández Asensio, R. 2011. "Límites a la articulación a mercados dinámicos en entornos de creciente vulnerabilidad ambiental: el caso de la dinámica territorial rural en la Sierra de Jauja, Junín". Documento de Trabajo N° 69. Programa Dinámicas Territoriales Rurales. Rimisp, Santiago, Chile.

© Rimisp-Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural

Programa Dinámicas Territoriales Rurales
Casilla 228-22
Santiago, Chile
Tel + (56-2) 236 45 57
dtr@rimisp.org
www.rimisp.org/dtr

Índice

Introducción.....	2
Elementos clave del territorio	4
Caracterización general del territorio	4
Actores e instituciones.....	7
Dinámicas socio-económicas y ambientales en los últimos 25 años	9
Del boom papero a la desaceleración económica: dinámicas territoriales en los últimos 25 años.....	14
Islas de dinamismo en el contexto territorial: ausencia de un motor que reemplace al motor papero y dinámicas de nicho	28
Papa capiro y papa nativa: los límites de un nicho de mercado en ausencia de innovaciones permanentes	29
Historia reciente: el incipiente dinamismo lácteo.....	33
Reflexiones Finales y Dilemas de Política.....	35
¿Por qué el territorio Jauja no despegó, a pesar de que en los 80 era caracterizado como el espacio más dinámico de la sierra rural?	35
Implicaciones de Política	40
Referencias	42
Anexo 1: Estrategia Metodológica	45
Anexo 2: Mejora en servicios básicos.....	49



Introducción

El territorio de Jauja se ubica en la parte centro-norte del Valle del río Mantaro, en la Sierra Central del Perú. Abarca 32 de los 34 distritos de la Provincia de Jauja, en el Departamento de Junín. La población del territorio alcanza poco menos de los 90,000 habitantes. Es un espacio rural caracterizado por el predominio de la pequeña agricultura comercial, con un alto y creciente nivel de diferenciación económica a pesar de su relativa homogeneidad étnica y cultural.

Jauja ha sido considerado en la literatura de economía campesina como el espacio de la sierra rural con mayor articulación a mercados dinámicos. Por lo tanto, constituye un espacio privilegiado para el estudio de la viabilidad y los límites de un modelo de crecimiento basado en la iniciativa individual y en políticas neutras (de reducción de costos de transporte y de transacción para favorecer la libre competencia), en un contexto donde las coaliciones sociales no son lo suficientemente fuertes para regular el acceso y uso de los recursos naturales.

La presente investigación se orienta a entender la dinámica de crecimiento, observada las últimas décadas en Jauja; y por qué dicha dinámica exacerba las inequidades socioeconómicas y la vulnerabilidad ambiental del territorio. Esta evolución contrasta con lo que muchos estudiosos pensaban que podía ocurrir en Jauja (y en otros espacios del Valle del río Mantaro). El territorio ha sido considerado históricamente como un espacio privilegiado gracias a su buena articulación con Lima, a través de la carretera central y del ferrocarril central; a la fertilidad de sus suelos; y a una larga tradición de pequeña propiedad, con mercados de trabajo y tierras fluidos. Por ello, muchos estudiosos pensaban que los productores del territorio tenían ventajas naturales para aprovechar las coyunturas de expansión del mercado de Lima. En las últimas dos décadas, sin embargo, Jauja tiene menor dinamismo que el promedio nacional. La dinámica poblacional muestra claros signos de estancamiento. Un importante contingente de jaujinos emigra hacia Lima, Huancayo y, en menor medida, hacia las ciudades emergentes de la selva.

En este contexto nos interesa explorar: a) cómo se configura la heterogeneidad de dinámicas en el territorio y cuáles han sido los cambios en la dotación y acceso a capitales natural, social, político, económico y cultural en los últimos 20 años; b) qué instituciones existen en el territorio que mejoran la relación de los pequeños productores con los mercados; c) qué capitales son importantes para promover una inserción más exitosa con estos mercados; d) qué rol juega la política pública para impulsar opciones de generación de ingresos o de diversificación que sean más sostenibles y más inclusivas; y e) qué diferencia a los hogares que logran conectarse a mercados dinámicos, estableciendo relaciones contractuales más complejas con la agroindustria o con mercados de exportación en comparación a aquellos que ven limitadas sus opciones a solo vender en el mercado spot.



El informe se estructura de la siguiente manera:

En la sección dos se presentan las principales características del territorio, su delimitación, su caracterización de la dinámica socio-económica y ambiental en los últimos 25 años, así como la trama de actores e instituciones en la zona.

En la sección tres se presenta la historia de la expansión y crisis económica del territorio, ocurrida entre inicios de la década de los 80 y la actualidad. Aquí, se muestra que la dinámica expansiva basada en la producción de papa dirigida al mercado de consumo de Huancayo y Lima, asentada en el cambio tecnológico y en la intensificación de la base de recursos naturales del territorio, perdió dinamismo, tanto por su crisis económica nacional y su creciente vulnerabilidad ambiental como por la aparición de otras fuentes de abastecimiento de papa hacia el mercado de Lima. Esta pérdida de competitividad relativa obligó a los productores a diversificarse hacia otras actividades económicas.

La sección cuatro explora un conjunto de "islas" de dinamismo en el contexto territorial. Aunque no aparece alguna actividad que reemplace a la producción de papa para el consumo final como motor de desarrollo, algunos grupos de productores logran articularse a distintos nichos de mercado dinámico, con distinta suerte.

Finalmente, la sección cinco busca sintetizar los hallazgos. El deterioro de la base de recursos naturales, la poca capacidad de acumulación local durante la etapa "papera", la ausencia de una ciudad intermedia en el territorio que permita expandir las oportunidades de generación de ingresos y la debilidad de las coaliciones internas (debilidad de la élite política, fragmentación político-administrativa de los gobiernos locales y la ausencia de una base institucional sólida) explicarían las enormes dificultades del territorio para impulsar un crecimiento sostenible e inclusivo.

Por último, el anexo 1 describe brevemente la metodología de investigación seguida en este estudio.



Elementos clave del territorio

Caracterización general del territorio

Jauja se ubica en la parte centro-norte del Valle del Río Mantaro, en la Sierra Central del Perú (ver gráfico 1). Con una extensión de unos 2 mil km², abarca 32 distritos de la provincia de Jauja, en el departamento de Junín. Su población alcanza poco menos de 90 mil habitantes.

El ámbito de estudio excluye dos distritos de la provincia de Jauja. El primero, Monobomba, es el único distrito ubicado en la región selvática. Debido a la limitada accesibilidad, su población se articula más a ciudades de la selva que a la capital provincial¹. El segundo distrito excluido es Canchayllo, donde se ubica la SAIS Tupac Amaru, empresa comunal dedicada fundamentalmente a la ganadería y que abarca además áreas de las provincias de Yauyos (Lima) y Yauli y Junín (Junín). La extensión de esta empresa a espacios que van más allá de la cuenca y la autonomía relativa en la gestión de su territorio, convierten a Canchayllo en un sub-espacio de la provincia de Jauja que maneja una lógica distinta.

¹ Incluso hay algunos grupos que promueven la separación de Jauja e integración a la Provincia selvática de Satipo.



Gráfico 1 - Ubicación Geográfica del Territorio en la Cuenca del Río Mantaro



Los habitantes del territorio de Jauja se denominan a sí mismos *wanka-xauxas*². Pese a que el nombre proviene de una antigua cultura prehispánica, lo *wanka* es una identidad construida en el siglo XX, a partir de la reelaboración local de elementos andinos y occidentales. Desde la época de la colonia, el Valle del Mantaro es escenario de un proceso de mestizaje diferente de otras zonas de los Andes.³ Se trata de una identidad étnica esencialmente mestiza, construida como estrategia para negociar la inserción de los habitantes del valle en el mundo moderno. El terreno donde mejor se observan estas particularidades es la música. El Mantaro es hasta la actualidad uno de los centros nucleares de la música popular andina. La música es una fuente de referencia constante a la hora de articular discursos sobre las identidades colectivas.

² Esta distinción es importante en la medida que otros territorios del Valle del Mantaro comparten la auto-adscripción a la identidad *wanka*. En este contexto, la identidad Jaujina es particularmente fuerte.

³ El Mantaro es clave en los estudios sobre el mestizaje y la génesis de la moderna cultura popular andina. Es el escenario de uno de los debates más enriquecedores sobre la aportación de las poblaciones campesinas alto andinas a la construcción de la nacionalidad peruana [Bonilla (1978, 1987), Manrique 1981, Mallon 1994 y Mallon 2003 (1995), Arguedas (1953, 1957, 1969)]



El territorio bajo estudio es, incluso dentro del Valle del Mantaro, un territorio con fuerte personalidad. Se trata de la primera capital del Perú, fundada por los españoles en 1534. El recuerdo de este evento es hasta hoy uno de los principales articuladores de la identidad colectiva jaujina. Jauja se sigue considerando a sí misma (y es considerada por sus vecinos) como una ciudad "española", en contraste con otras localidades del valle, como Huancayo, que son vistas como "pueblos de indios". Estas diferencias se reflejarían en las tradiciones, en el carácter, la preferencia por un determinado tipo de música o una manera diferente de encarar las prioridades de la vida, más orientado a lo económico en Huancayo (provincia tradicionalmente rival de Jauja), y más festivo en Jauja. Aunque muchos de estos son estereotipos (desde el punto de vista étnico la composición de la población de Jauja es similar a la del resto del valle), refleja una voluntad de diferenciación, que en sí misma es importante y que parece ser parte de la explicación de las trayectorias diferentes en materia económica de ambos espacios.

A manera de síntesis, las características distintivas del territorio de Jauja desde una perspectiva histórica son las siguientes:

- (i) su fuerte sentido de identidad territorial y una identidad esencialmente mestiza,
- (ii) su ubicación estratégica gracias a su relativa cercanía a Lima (ferrocarril y carretera central) y a Huancayo (el mercado regional más importante de la sierra central),
- (iii) el predominio de la pequeña agricultura comercial (en contraste con la economía campesina, predominante en otros espacios rurales de la sierra peruana), basada en una estructura de propiedad individual,
- (iv) un mercado de tierras para uso agrícola relativamente fluido, característica inusual en territorios rurales de la sierra peruana,
- (v) la histórica articulación de su población a mercados laborales relativamente fluidos dentro y fuera del territorio,
- (vi) un enfoque económico orientado prioritariamente a las actividades agrícolas, pero con cierto grado de diversificación, favorecido por la referida fluidez de sus mercados laboral y de tierras,
- (vii) un alto grado de fragmentación político-administrativa, que dificulta la gran inversión pública y el manejo territorial con enfoque de cuenca.

Sobresale en esta síntesis la ausencia de instituciones y actores sociales que regulen el acceso y uso a los recursos naturales, así como la ausencia de coaliciones sociales que permitan construir discursos sobre desarrollo local y plantear proyectos territoriales de horizontes temporales mayores a los que se suelen discutir en las coyunturas electorales. Resalta en especial la debilidad de dos instituciones que en otros espacios rurales de la sierra peruana tienen un rol protagónico: las comunidades campesinas (tradicionales rectoras en la regulación del acceso y uso a los recursos naturales en la sierra peruana) y



los gobiernos locales (que en espacios donde existe canon han cobrado creciente protagonismo). Hay en este momento 87 comunidades campesinas y 31 municipalidades distritales⁴. A continuación, se presenta una breve descripción de los principales actores e instituciones del territorio.

Actores e instituciones

Desde el punto de vista político administrativo, Jauja es un territorio con un alto grado de fragmentación. Está dividido en 31 municipalidades distritales y una municipalidad provincial. Esta última ha tenido un rol gravitante en las iniciativas distritales de asociación para la gestión territorial (como la Mancomunidad del Yacus, que se discute en mayor detalle en la sección tres), así como en el planteamiento y ejecución de planes para mejorar la gestión ambiental en Jauja. Lamentablemente, estas iniciativas no han tenido el eco esperado en las municipalidades distritales, más allá del entusiasmo inicial.

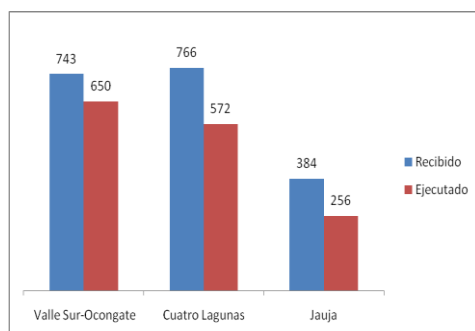
Como hemos mencionado, el territorio se encuentra fuertemente fraccionado en un número muy grande de espacios político-administrativos (municipalidades distritales), cada uno de ellos con una escala muy pequeña⁵ y con poca capacidad para cubrir los costos fijos necesarios para actuar como contrapartida eficaz en proyectos liderados por el gobierno regional o provincial o por las ONGs. Como se observa en el gráfico 2, el presupuesto municipal per cápita es sustantivamente menor que el disponible en otros territorios de la sierra peruana. El presupuesto promedio de cada municipalidad distrital alcanzó menos de 990 mil soles en el año 2008⁶ y, de acuerdo a información oficial, el porcentaje de ejecución presupuestal es inferior al promedio nacional, particularmente, al observado en los otros dos territorios analizados por el Programa DTR (ver el cuadro 1). Esta debilidad de las municipalidades distritales se debe a tres factores coincidentes: (i) la limitación presupuestal, (ii) la ausencia de personal capacitado para la gestión de los recursos (debido a (i)), y (iii) la supervivencia de un enfoque de la gestión municipal que privilegia las obras físicas.

⁵ La mayoría de los distritos son muy pequeños, cada uno con una población promedio de 2.7 mil habitantes y unas pocas decenas de kilómetros. Incluso la ciudad capital, Jauja, es una ciudad pequeña que bordea los 29 mil habitantes, por lo que si bien mantiene su protagonismo en materia de trámites administrativos, no constituye un polo de desarrollo económico.

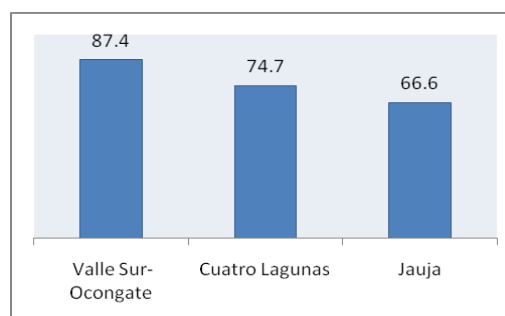
⁶ El presupuesto distrital es limitado tanto por la escasa población de cada distrito como por la ausencia de asignaciones adicionales significativas por canon o sobrecanon.



Gráfico 2 – Asignación y porcentaje de ejecución presupuestal de Jauja en comparación con los otros dos territorios estudiados en el marco del Programa DTR – Perú



Presupuesto *per cápita* en cada uno de los tres territorios analizados en Perú (en soles) - Año 2008



Porcentajes de ejecución presupuestal en cada uno de los tres territorios analizados en el Programa DTR - Año 2008

Cuadro 1 – Presupuesto de las municipalidades distritales (2008)

Territorio	Nº distritos	Presupuesto total	Promedio distrito	Máximo
Jauja	31	30.580.010	986.452	Acolla: 3.737.969
Valle Sur-Ocongate	8	43.528.669	5.441.083	Ocongate: 10.634.244
Cuatro Lagunas	6	16.253.135	2.708.855	Pomacanchi: 6.820.423

Aunque se trata de un problema reconocido por todos, revertir esta fragmentación es virtualmente imposible. Muchos de los pueblos son de origen colonial y fueron convertidos en distritos en los primeros tiempos de la República. Otros son producto de la progresiva desagregación de distritos mayores, en el contexto de los años 60 y 70, cuando se intensifica la lucha por el control de los recursos entre comunidades y hacendados. En este contexto, una estrategia clave para lograr financiamiento sustantivo y planeamiento con enfoque de cuenca, consiste en la asociación de municipalidades en torno a proyectos u objetivos comunes. Una experiencia notable es la creación de la Mancomunidad de Yacus, que fue promovida por la Municipalidad Provincial de Jauja y un conjunto de actores e instituciones importantes en el territorio como el Colectivo Integrado de Proyectos CIP -Yacus. Según se discute en la siguiente sección, en el marco



de esta mancomunidad de distritos se ha avanzado en estudios técnicos que permitirían (en caso que se logre articular de manera sostenible a los actores del territorio) viabilizar proyectos de desarrollo con enfoque territorial.

A estas limitaciones es importante añadir la falta de planeamiento de largo plazo de las municipalidades distritales. Aunque recientemente la Ley de municipalidades ha hecho obligatorio que los municipios distritales tengan planes a mediano plazo (en la actualidad hay planes aprobados hasta el 2015), apenas unos pocos (2 ó 3) de los 31 planes distritales son de razonable calidad, según los testimonios recogidos. Aquí, otra vez, sobresale la calidad del plan maestro de la mancomunidad de Yacus, que evalúa y compara los planes de los distritos que conforman la mancomunidad.

En la medida que la programación presupuestal es de carácter participativo por ley, es importante resaltar la debilidad de las organizaciones sociales y la ausencia de coaliciones que planteen y negocien con los gobiernos locales proyectos de escala territorial que dinamicen Jauja. Asimismo, es importante indicar que no solo existen pocas ONGs operando en el territorio, sino que las pocas que operan concentran su accionar en proyectos puntuales (típicamente en alianzas con algún municipio distrital) que rara vez muestran continuidad. En las entrevistas, solo se destacó el mencionado CIP-Yacus, colectivo de seis ONGs: CEDEPAS Centro (Centro Ecuménico de Promoción y Acción Social), FOVIDA (Fomento de la Vida), EDUCA (Instituto de Fomento de una Educación de Calidad), IRINEA (Instituto Regional de Investigación de Ecología Andina), CEPROM (Centro de Promoción de la Mujer), UNCP (Universidad Nacional del Centro del Perú)) que han apoyado la conformación de la Mancomunidad del Yacus.

Estas dificultades se hacen más evidentes en la medida que Jauja es un territorio en el que la institucionalidad tradicional andina está fuertemente erosionada. Las comunidades campesinas tienen un panel limitado en la regulación de las actividades económicas y tampoco existe una elite en la cabecera provincial con la suficiente capacidad de arrastre, ni político ni económico, para dinamizar el territorio.

Dinámicas socio-económicas y ambientales en los últimos 25 años

Para evaluar los cambios socioeconómicos ocurridos la región, el estudio combina información secundaria, proveniente de la estadística oficial con una muestra representativa de hogares en el territorio. Dicha muestra incluye una sub-muestra que revisitó los mismos centros poblados que el estudio de Cotlear (1989)⁷.

⁷ El estudio prestó atención especial a los instrumentos de recolección de información para asegurar comparabilidad en la definición de los ingresos y sus fuentes.



Un conjunto de dinámicas socio-económicas y ambientales han ocurrido en los últimos 25 años. En síntesis, como resultado de estas dinámicas, se observa una desaceleración económica, una menor desigualdad interna y un creciente deterioro de la base de recursos naturales del territorio.

La evidencia sobre las dinámicas socio-económicas es mixta. Por un lado, como se observa en el cuadro 2, se ha producido mejoras importantes en la satisfacción de necesidades básicas de la población (electrificación, agua, desagüe, oferta de servicios de salud y educación, caminos rurales, entre otras). Asimismo, se observan mejoras en el ingreso *per cápita*, aunque menores a las observadas en el promedio nacional. Esta estimación es consistente con los testimonios recogidos en campo sobre la desaceleración económica observada en las últimas dos décadas. Por otro lado, se encuentra que la pobreza no mejoró, sino que se incrementó fuertemente del 49% al 64%.

Cuadro 2 - Evolución de indicadores de calidad de vida en el territorio ¹

	1981	1993	2007
Hogares por número de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)			
Sin NBI	12.5	25.6	52.6
Con una NBI	48.2	46.8	40.3
Con 2 o mas NBI	39.3	27.5	7.2
Total de hogares	100%	100%	100%
Hogares por tipo de Necesidad Básica Insatisfecha (NBI)			
Hogares en viviendas con características físicas inadecuadas	0.8	1.0	1.6
Hogares en viviendas con hacinamiento	13.1	10.7	8.7
Hogares en viviendas sin desagüe de ningún tipo	81.1	65.1	39.1
Hogares con niños que no asisten a la escuela	3.9	5.6	1.9
Hogares con alta dependencia económica	36.0	24.5	4.1

Nota: Las definiciones utilizadas son las oficiales del INEI: (i) Hogares en viviendas con características físicas inadecuadas son hogares que residen en viviendas cuyo material predominante en las paredes exteriores es de estera, hogares cuyas viviendas tuvieran piso de tierra y paredes exteriores de quincha, piedra con barro, madera u otros materiales y hogares que habitan en viviendas improvisadas (de cartón, lata, ladrillos y adobes superpuestos, etc.); (ii) Hogares en viviendas con hacinamiento son hogares donde residen más de 3 personas por habitación (sin incluir baño, cocina o pasadizo); (iii) Hogares en viviendas sin desagüe de ningún tipo (sin servicio higiénico por red de tubería ni pozo ciego); (iv) hogares con niños de 6 a 11 años de edad que no asisten a la escuela; (v) Hogares con alta dependencia económica son hogares donde hay más de tres personas dependientes por miembro ocupado (incluye a los trabajadores familiares no remunerados y cuyo jefe de hogar tiene primaria incompleta o menos.

Fuente : INEI - Censos Nacionales 1981, 1993, 2005

También, se observa un incipiente proceso de estancamiento demográfico y emigración de la población jaujina hacia zonas extraterritoriales; en especial hacia Lima, Huancayo (principal ciudad de la Sierra Central), y en menor medida hacia Satipo y Chanchamayo (ambos espacios emergentes de la Selva Central).



En términos de las estrategias de generación de ingresos del hogar resaltan tres cambios. En primer lugar, sobresale el incremento sustantivo de las fuentes de ingresos provenientes de remesas en la última década, consistente con la fuerte emigración reportada en los censos de población. Es este incremento el que permite mantener a flote los ingresos de la población jaujina a pesar de la desaceleración económica del territorio.

En segundo lugar, se observa una reducción sostenida en la importancia relativa de la agricultura en el ingreso familiar. Esta constatación contrasta con la recuperación sostenida de la demanda de la ciudad capital, principal mercado de productos agrícolas de Jauja, en la última década. Al respecto, como se discute en detalle en la siguiente sección, la articulación a Lima a partir del ferrocarril y la carretera central permitieron a la ciudad una vinculación privilegiada con la ciudad capital para la venta de productos agrícolas. Esta articulación, que significó una gran oportunidad en la década de los 80, generó importantes vulnerabilidades y una desaceleración económica en los 90 e inicios del nuevo siglo.

Un tercer cambio que surge de las entrevistas en campo y de las encuestas, es la incipiente consolidación de la actividad ganadera en el territorio. Esta, especialmente la asociada al vacuno lechero mejorado, es la que concita -de acuerdo a los testimonios de la población- mayor esperanza como dinamizador de la zona.

En términos de la desigualdad al interior de la zona, la evidencia producida y recolectada en este estudio, apunta a una tendencia hacia la reducción de la desigualdad. Como se indica en el siguiente cuadro, varios de los indicadores muestran una reducción significativa, como el Gini, el Coeficiente de Variación, la Desviación Media Relativa, y el Índice de Entropía de Theil. No obstante, la coincidencia de estos indicadores, algunos otros, más sensibles a movimientos en las colas y procesos de polarización entre los grupos más ricos y más pobres, muestran un incremento en la desigualdad; este es el caso de la desviación estándar de logaritmos del ingreso per cápita y los ratios p95/p05, p90/p10, y en mucho menor medida el ratio p75/p25.



Cuadro 3 - Cambios en los indicadores de desigualdad del ingreso per cápita en el territorio de Jauja (Sub-cuenca de Yanamarca) entre los años 1982 y 2009

Indicadores de desigualdad	1982-1983	2009
Desviación media relativa	0.44	0.38
Coeficiente de variación	2.77	1.24
Desviación Estándar de logs	0.96	1.01
Gini	0.59	0.51
Entropía de Theil	0.89	0.48
Theil - Desviación media de logs	0.63	0.49
P95/P05	21.86	24.21
P90/P10	9.81	12.29
P75/P25	3.36	3.62
N	254	208

Nota: Los indicadores de desigualdad han sido calculados utilizando como base las encuestas que hiciera Cotlear y Figueroa en 1982-1983 en la subcuenca de Yanamarca y las encuestas recogidas en el marco del Programa de DTR el año 2009 en los mismos centros poblados visitados por Cotlear y Figueroa.

Fuente: tomado de Escobal (2010).

Es importante resaltar que la tendencia hacia la reducción de la desigualdad mostrada en el Gini y el índice de Theil, entre otros, es consistente con el análisis realizado a nivel provincial para todo el país. Este análisis muestra que la reducción en la desigualdad a nivel nacional, habría ido de la mano de un proceso de polarización espacial en la distribución del ingreso que hubiese favorecido a las grandes ciudades y algunas ciudades intermedias en detrimento de áreas más rurales como las que predominan en Jauja.

Junto con esta dinámica socioeconómica, en los últimos 25 años, se observa una creciente vulnerabilidad ambiental en Jauja⁸. Esta es, en buena medida, producto de dos dinámicas económicas: Por una parte, la intensificación de la actividad agrícola iniciada en la década del 80 a partir del uso de agroquímicos, que habría afectado la calidad de los suelos; y por otra, la contaminación de fuentes de agua producto de la actividad minera (fundamentalmente del Río Mantaro⁹). Es importante resaltar que esta creciente vulnerabilidad ha sido exacerbada por el cambio climático (para mayor detalle ver Escobal y Ponce 2010b). Como resultado, se encuentra que en las últimas dos décadas y

⁸ Los estudios de PROCLIM en el Valle del Mantaro, realizados el año 2003, fueron el punto de inicio de esta investigación sobre vulnerabilidades ambientales en el territorio de Jauja (IGP 2005, 2005b).

⁹ La empresa Doe Run opera en la ciudad de La Oroya (ubicada cerca del territorio de Jauja). A esta empresa se le acusa de haber contaminado el Río Mantaro. Como producto de las actividades de esta mina, la ciudad de la Oroya fue catalogada el año 2007 como una de las 10 ciudades más contaminadas del mundo por el Blacksmith Institute - BI. De acuerdo al informe del BI el 90% de niños de esta ciudad presentaban altos niveles de plomo y dióxido de sulfuro en la sangre, además de constatarse otros problemas respiratorios y altas tasas de muertes prematuras (UNICEF 2008).



media se ha producido un importante deterioro de la tierra y una mayor incertidumbre sobre los flujos de agua y sobre el clima.

Es importante resaltar que la disponibilidad de agua al interior del territorio es bastante heterogénea. La zona más favorecida en este sentido es la subcuenca del Yacus, ubicada al margen izquierdo del Mantaro. Ante la expectativa que genera la actividad ganadera en la actualidad como dinamizador del territorio, los conflictos latentes por el acceso y uso del recurso hídrico se han exacerbado. De particular interés es el protagonizado por la ciudad de Jauja y la comunidad de Qeros, por el requerimiento de un derecho de uso del agua que la segunda provee a la ciudad.

En un contexto con bajos niveles de cohesión social, las expectativas de consolidar arreglos institucionales que permitan regular de manera sostenible el acceso y uso del recurso hídrico son poco auspiciosas. Sin embargo, se observa en los últimos años un esfuerzo desde la Municipalidad Provincial y algunos actores del territorio por concertar y generar inversiones que permitan mejorar la captación y distribución del recurso en todo el territorio. De manera complementaria, la Comisión Ambiental de la Municipalidad Provincial ha avanzado en difundir campañas que promueven la reforestación como medida para regular y preservar el recurso. Un caso previo concita gran interés en la región y hace de esta campaña de reforestación un proyecto viable: la experiencia de Tingopaccha que presentamos en la siguiente sección.



Del boom papero a la desaceleración económica: dinámicas territoriales en los últimos 25 años

La historia del territorio de Jauja en los últimos 25 años representa un caso paradigmático de la potencialidad y riesgos de la articulación a mercados dinámicos para la pequeña agricultura comercial, en comparación al esquema de auto-subsistencia que se abstrae de los vaivenes del mercado para bien o para mal. En ese sentido, la primera parte de la historia que aquí se cuenta –la década de los 80- muestra el potencial de una economía basada en lo agrícola y articulada a mercados dinámicos, mientras la segunda parte –asociada a las dos décadas posteriores- muestra los riesgos y vulnerabilidades de mediano plazo de esta articulación, cuando las condiciones de competencia en los mercados dejan de ser favorables y la institucionalidad interna no permite remontar estos cambios.

A inicios de los 80, el territorio se encontraba en una fase de expansión económica basada en la producción de papa dirigida al mercado de consumo de Huancayo (la principal ciudad de la región) y Lima (la ciudad capital). Cabe resaltar la falta de consolidación de la ciudad de Jauja como espacio urbano donde se generaran encadenamientos con actividades complementarias, como transporte o transformación del producto agrícola. La cercanía a Huancayo y Lima jugó en contra en este sentido y limitó las posibilidades de los jaujinos de capitalizar las ventajas económicas de este boom papero, consolidando otros sectores económicos. Esta fase expansiva estuvo basada en el cambio tecnológico asociado a la intensificación en el uso de la base de recursos naturales, en un contexto de insumos (agroquímicos) baratos. Esta fase expansiva se basa en el emprendimiento individual.

Ante lo masivo de la producción de papa, los productores de papa de esta zona (al igual que del resto del país) nunca mostraron capacidad de movilización a favor de precios más altos, algo común en pequeños y medianos productores de la costa ligados a productos menos perecibles, como arroz o maíz amarillo duro, productos cuyo procesamiento agroindustrial permitía una presencia más activa del Estado (Trivelli et. al., 2006).

Esta es una etapa, además, en la que se consolida un modelo de gestión de los recursos naturales con amplia autonomía de decisión para los pequeños productores. Al contrario de otras zonas de la sierra, la reforma agraria no se traduce en Jauja en una reactivación de las comunidades campesinas. Aunque formalmente existen, su capacidad para incidir en la toma de decisiones y de poner límites al uso de los recursos, es muy restringida. Por su parte, la ausencia de una élite económica involucrada en la acción política limitó las posibilidades de construir un proyecto territorial que generara vinculaciones con otros



sectores económicos dentro del territorio y con ello una mayor capitalización de las ventajas competitivas del agro jaujino.

A fines de la década de los 80, sobreviene la crisis económica nacional y se hace evidente la creciente vulnerabilidad ambiental e institucional del territorio. A lo largo de la década de los 90, y sobre todo en la primera década del nuevo siglo, la ciudad de Lima se recupera de la crisis y en promedio la economía nacional en su conjunto inicia una senda de crecimiento sostenida. Sin embargo, a pesar de esta recuperación de la demanda interna, Jauja no logra engancharse en los mismos términos en los que lo hiciera dos décadas atrás. Como se detalla en esta sección, la ciudad enfrenta problemas internos y externos que reducen su capacidad para competir en el mercado limeño.

Entre los factores externos que afectan la competitividad relativa de la oferta agrícola, de papa en particular el primero es el cambio en el precio relativo de la papa respecto de los fertilizantes, y respecto de otros productos como la leche. El segundo factor es la aparición de otras fuentes de abastecimiento de papa hacia el mercado de Lima. Esto limita la competitividad, obligando a los productores del territorio a diversificarse hacia otras actividades económicas. Entre los factores internos resalta el creciente deterioro de la base de recursos naturales, en especial de (i) la tierra, como producto del uso intensivo de fertilizantes y pesticidas de décadas anteriores, y (ii) el agua, como producto de la debilidad institucional en el manejo eficiente del recurso (y los antecedentes de contaminación por la actividad minera), exacerbado por el cambio climático que vuelve menos predecible no solo el clima, sino además el flujo disponible de recurso hídrico en el territorio.

Asimismo, las limitaciones para generar alianzas entre productores para acceder a mejores condiciones para la compra de insumos y la venta de productos, así como las limitaciones de los gobiernos locales para implementar inversiones sustantivas, han impedido que el territorio de Jauja supere las nuevas dificultades y potencie la competitividad de sus productores en los mercados de Lima y Huancayo.

Cabe resaltar que, a pesar de este panorama negativo general, se observa cierto dinamismo en algunos grupos aislados, a los que nos referimos en la sección 4 como "islas de dinamismo". Aunque no aparece alguna actividad que reemplace a la producción de papa para el consumo final como motor de desarrollo, algunos grupos de productores logran articularse a distintos nichos de mercado dinámico con distinta suerte. No obstante, esta sección se centra en la discusión de las dinámicas territoriales y abstrae en buena medida estas islas.

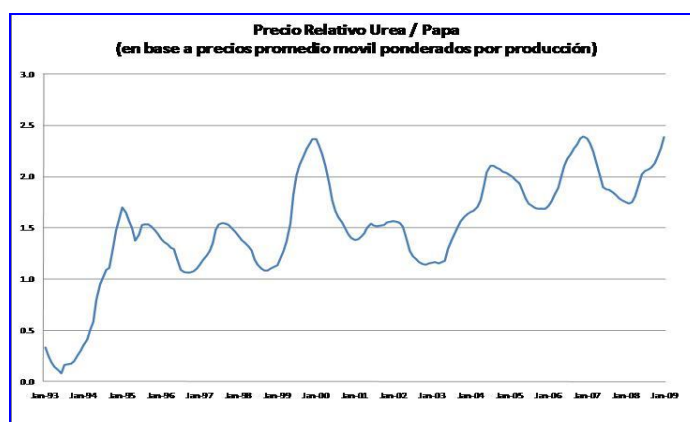
Cambio en precios relativos y condiciones externas al territorio



Como se mencionó, a inicios de los 80 el territorio se encontraba en una fase de expansión económica asentada en la producción de papa dirigida al mercado de consumo de Huancayo (la principal ciudad de la región) y Lima (la ciudad capital). Esta fase expansiva estuvo basada en el cambio tecnológico e intensificación en el uso de la base de recursos naturales, en un contexto de insumos (agroquímicos) baratos. A fines de la década de los 80, sobreviene la crisis económica nacional y se hace evidente la creciente vulnerabilidad ambiental e institucional del territorio.

Después de la crisis y liberalización de precios, la rentabilidad de la papa muestra una tendencia declinante que se mantiene hasta ahora. Como se observa en el gráfico 3 el precio relativo de la urea (el fertilizante más utilizado a nivel nacional), en relación a la papa, ha mantenido su tendencia creciente.

Gráfico 3
Precio relativo de la Urea/Papa
1993-2009



Adicionalmente a estos cambios en precios relativos, desfavorables a la papa, se produce un conjunto de cambios también externos al territorio, que habría acentuado/retroalimentado este impacto de variación en precios. El primero, está asociado a la aparición de nuevos puntos de abastecimiento de papa para el mercado de Lima. Estos comparten las ventajas competitivas centrales de Jauja y en esa medida desplazan su rol de despensa de Lima. En primer lugar, aparecen otros puntos de abastecimiento que comparten la ventaja en estacionalidad de la producción de papa respecto de la de valles costeros, como el caso de Ayacucho, Huánuco y Apurímac (Pasco aumentó su importancia relativa unos 30 años antes). En segundo lugar, aparecen primero Ica (a partir de los años 60) y luego La Libertad (en los últimos 20 años) como puntos de abastecimiento que comparten la ventaja de la "cercanía" relativa a Lima. A lo anterior se suma el deterioro de la carretera central como vía rápida a la capital peruana, debido a la congestión y sobre todo a la contingencia de paros y



manifestaciones que toman a la carretera como punto de protesta. Más aun, el ferrocarril central deja de ser utilizado como transporte de carga general para ser usado solo para transporte de minerales.

Un segundo cambio está asociado al posicionamiento del arroz como sustituto de la papa, luego de un largo periodo de subsidios al precio del arroz que lograron consolidarlo como parte clave de la dieta de los peruanos¹⁰.

En relación a los cambios en la demanda de los principales mercados de Jauja, cabe precisar que la crisis de fines de los 80 e inicios de los 90 pulverizó los ingresos de la población a nivel nacional, incluyendo a Huancayo y Lima. Como se observa en el Cuadro 4, la tasa de pobreza se incrementó sustantivamente entre 1981 y 1993 en los principales mercados de Jauja (Huancayo y Lima Metropolitana (Lima y Callao)). En el cuadro también se observa que, las tasas de pobreza al inicio del periodo eran similares entre Jauja y sus principales mercados, y el empobrecimiento producto de la crisis fue también muy similar. Sin embargo, la trayectoria de los años posteriores a la crisis, es decir, durante la década del 90 y los primeros años del 2000 fue sustantivamente distinta.

Mientras la ciudad capital recuperó sus niveles de pobreza anteriores, Huancayo siguió empobreciéndose, aunque a un ritmo sustantivamente menor¹¹. Jauja, en cambio, no solo mantuvo su tendencia creciente en pobreza, sino que la agudizó, subiendo primero de 33 a 49% y luego de 49 a 68%¹². Esto muestra la incapacidad de Jauja de aprovechar el nuevo dinamismo (incipiente recuperación en el caso de Huancayo) de sus principales mercados luego de la crisis de fines de los 80 e inicios de 90.

Cuadro 4 - Tasa de pobreza en los mercados más importantes de Jauja
(en porcentaje)

Provincia	1981	1993	2005
Lima	32	48	31
Callao	35	52	32
Huancayo	29	50	55
Jauja	33	49	68

Fuente: Escobal y Ponce (2010c)

¹⁰ Mientras que más de una docena de congresistas de la República son arroceros, ninguno es productor de papa.

¹¹ Huancayo es la única provincia de la Sierra de Junín que mantiene similares niveles de pobreza entre 1993 y 2005, las provincias de Concepción, Junín y en menor medida Tarma muestran similares tendencias a las de Jauja.

¹² Como se mencionó en la sección anterior, esto ocurre a la par de un ligero incremento en el ingreso per cápita de los hogares jaujinos, incremento menor al observado en el promedio nacional. Esto, unido a los referidos indicadores de desigualdad, muestra una mayor disparidad entre los más pobres y los más ricos con un empobrecimiento de la parte central de la distribución. En la siguiente sección se discute el caso específico de los segmentos más dinámicos del territorio, que explicarían las mejoras en la cola superior de la distribución.



Un elemento clave en todo este proceso es la ausencia en Jauja de una coalición política o económica capaz de interactuar en este contexto y generar acciones favorables al territorio, para recuperar la competitividad perdida. Jauja es un territorio con un peso político muy escaso en lo nacional y limitado en lo regional (controlado por Huancayo). La presencia importante de jaujinos en la capital tampoco se habría traducido, al menos aparentemente, en capacidad de presión en los ámbitos de toma de decisiones. Esta debilidad es un factor clave para entender el progresivo deterioro de las condiciones de competitividad del territorio y la aparente incapacidad para sacar ventaja de una situación inicial favorable.

Cambios en la tecnología productiva

Como se ha mencionado anteriormente, en la década de los 80 los estudios de Figueroa y Cotlear identificaban a esta zona como el ejemplo de región moderna de pequeña agricultura en la sierra peruana (Cotlear 1989). Se mostraba en estos estudios el cambio tecnológico orientado a la intensificación de la actividad agrícola con altos rendimientos y proporción importante de la producción destinada a la venta.

Como resultado, los niveles de monetización de estas economías familiares eran bastante más altos que en zonas de economía campesina más tradicional. La comparación entre Yanamarca (en Jauja) y Pomacanchi (en Cuatro Lagunas), permite observar estas diferencias (ver gráfico 4a). Como se observa en el gráfico 4b, estos niveles de monetización han seguido creciendo en el periodo bajo análisis.

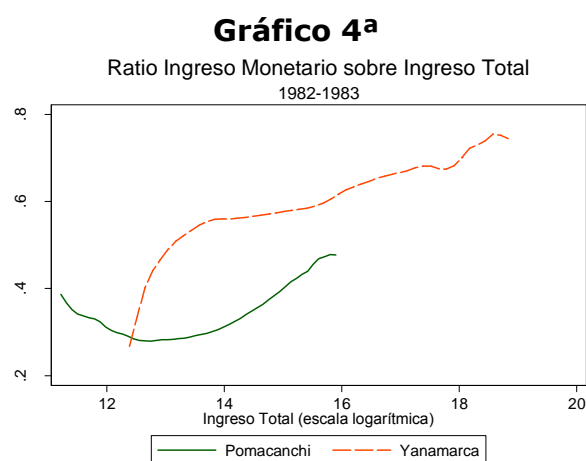
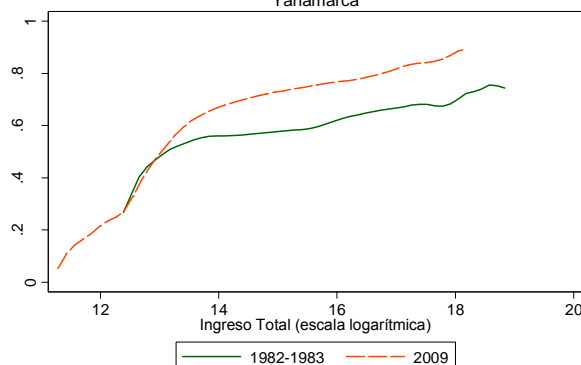


Gráfico 4bRatio Ingreso Monetario sobre Ingreso Total
Yanamarca

Con relación a la producción de papa en la subcuenca de Yanamarca, se observa una reducción sustantiva de una producción promedio de 11.6 mil kgs a 7.3 mil kg, por productor. Este cambio no solo es aparente en las estadísticas recogidas, sino es reconocido por los productores entrevistados. El cambio se explica en buena parte por una reducción en las áreas dedicadas a papa en zonas con productividad marginal y menor acceso a agua.

En términos de los destinos de la producción de papa, se observa una distribución similar entre inicios de los 80 y la actualidad. Como indica el cuadro 5, casi el 70% se destina a la venta (lo que confirma la percepción de la alta integración de los productores agrícolas a la dinámica de mercado). Los cambios, aunque menores, apuntan a un incremento en la producción de papa-semilla de 7% a 15% y la reducción de la proporción de producción de papa para autoconsumo de 21% a 14%.

Cuadro 5 – Destino de producción de la papa

Destino de la producción de papa	Yanamarca	
	1981-82	2008-09
Cosecha Total	100%	100%
- Venta	68%	69%
- Semilla	7%	15%
- Subproductos	0%	1%
- Venta no monetaria (trueque)	0%	1%
- Renta en producto	4%	1%
-Autoconsumo y otros destinos	21%	14%
Producción de papa promedio (todos los productores) Kgs.	11,607	7,297
Producción de papa promedio (sólo productores de papa) Kgs.	11,607	7,440
Producción de papa promedio (sólo los que venden papa) Kgs.	13,438	9,696



Como se observa en el siguiente cuadro, la dotación de activos productivos en la subcuenca de Yanamarca (una de las subcuencas con menor disponibilidad de agua en el territorio), se ha reducido significativamente. Mientras las tierras trabajadas (propias o alquiladas) en promedio han pasado de 3 Has. a 1 Ha. entre el año 1983 y el año 2009, y las tierras propias pasan de 2.3 Has. a 0.7 Has., el valor promedio de stock pecuario se ha reducido en 18%.

Cuadro 5 – Dotación de activos productivos

	Yanamarca	
	Cotlear 1982-83	DTR 2009
Tamaño del hogar	6	4
Años de educación del jefe de hogar	7	8
Tamaño promedio de tierra (has.)	3	1.1
Tamaño promedio de tierra propia (has.)	2.3	0.7
Tamaño promedio de tierra de papa (has.)	1.3	0.6
Valor promedio de stock pecuario a precios de 2009	5,795	4,753
Valor promedio de la tierra a precios de 2009	23,090	8,928
Valor promedio de la tierra de papa a precios de 2009	9,739	5,094

No obstante estas caídas, se observan mejoras sustantivas en el capital humano de la población de Jauja. En particular, los años promedio de educación formal del jefe de hogar se incrementan de 7 a 8 años. En términos más generales, como se observa en el cuadro 6, la población con educación secundaria completa ha pasado de representar el 27% a casi la mitad de esta¹³.

Cuadro 6 - Nivel educativo alcanzado

Nivel Educativo	1981	1993	2007
Primaria Incompleta o menos	20%	24%	18%
Primaria Completa	54%	40%	33%
Secundaria Completa	22%	26%	32%
Algún nivel de Educación superior	5%	10%	17%

Fuente: Censos Nacionales de Población y Vivienda 1981, 1993 y 2007

Con relación a la tecnología productiva, el cuadro 7 muestra los cambios ocurridos en el territorio entre inicios de los 80 y la actualidad. En primer lugar, se observa una reducción significativa en el tamaño del hogar (de 5.8 a 4.4); el porcentaje de hogares que contrata trabajadores (marginalmente) y el porcentaje de hogares que utiliza ayni. Esto iría de la

¹³ Es importante mencionar que las mejoras en acceso a educación formal han ocurrido en todo el país. En otros espacios de la Sierra Rural como Pomacanchi, en 4 Lagunas (territorio analizado en el marco del Programa de DTR) la mejora se produjo especialmente en la población que tenía primaria incompleta o menos, que pasó de representar el 51% a representar el 30%. En este caso, las mejoras se iniciaron con mayor retraso que en Jauja, y su población con secundaria completa o mas ha pasado de representar el 5% a representar el 28%.



mano con una mayor mecanización (uso de tractor de 39% a 60% de los productores). Asimismo, se ve un uso creciente de asistencia técnica que pasa de 8% a 39% de los productores. Se observa además una caída en el acceso a crédito (formal o informal) entre inicios de los 80 y la actualidad, de 32 a 20%. Esta diferencia podría explicarse por un conjunto de factores: el mayor acceso a crédito público subsidiado a inicios de los 80, la pauperización del territorio y la falta de capital social (*bridging*), incluido el crédito informal, y la caída en articulación con facilitadores e intermediarios.

Como se mencionó antes y se muestra en el cuadro 7, a inicios de la década de los 80 ya se observaba un uso masivo de pesticidas y fertilizantes. Este habría sido uno de los factores que más contribuyeron al deterioro de los suelos de uso agrícola. Finalmente, la situación en términos de disponibilidad de riego para la producción de papa es similar en relativamente a la cantidad de parcelas de papa: antes de 3.4 parcelas de papa que se tenía en promedio, solo 0.3 estaba bajo riego. Ahora bien, de 2.1 parcelas de papa, 2 están bajo riego. No obstante, otros cultivos emergentes requieren riego, como el forraje y las alcachofas, entre otros. En general, los cultivos más rentables requieren riego, lo que estaría exacerbando la tensión por agua entre zonas altas y bajas.

Finalmente, el cuadro contrasta las características tecnológicas y acceso a crédito y asistencia técnica, en el territorio de Yanamarca en Jauja y el territorio de Pomacanchi en Cuatro Lagunas. Al respecto, resulta claro del cuadro que el uso de agroquímicos y la mecanización del trabajo estaban bastante difundidos en Yanamarca el año 1982, mientras que en Pomacanchi el alcance de ambos era bastante más reducido. Una diferencia que resalta en el cuadro es la asociada al uso del ayni, y que es otra señal de la reducida cohesión social para las actividades productivas en el territorio de Jauja. Sorprende en especial la reducción de 30 a 20% en el uso del ayni para la producción agrícola en Jauja, frente a un 88% en Pomacanchi, otros territorios estudiados en la sierra peruana, que se habría mantenido durante todo el periodo.



Cuadro 7 – Indicadores asociados a la tecnología productiva en dos espacios de economía campesina

INDICADOR	REGIÓN MODERNA		REGIÓN TRADICIONAL	
	Yanamarca		Pomacanchi	
	Cotlear 1982-DTR	2009	Cotlear 1982-DTR	2009
Insumos				
Compra semilla	43%	38%	11%	36%
Compra semilla de papa	43%	29%	11%	10%
Compra fertilizantes	94%	97%	36%	23%
Compra pesticidas	93%	93%	51%	44%
Utiliza tractor	39%	60%	2%	39%
Utiliza yunta	100%	63%	5%	25%
Mano de obra				
Contrata trabajadores	58%	53%	13%	24%
Contrata trabajadores para papa	58%	52%	13%	20%
Utiliza ayni	31%	20%	88%	91%
Utiliza ayni para papa	31%	19%	88%	84%
Tamaño del hogar	5.8	4.4	4.6	4.8
Riego				
Número promedio de parcelas de papa	3.4	2.1	3.1	2
Número promedio de parcelas con riego de papa	0.3	0.2	0.6	0.5
Asistencia técnica				
Recibe asistencia técnica	8%	39%	11%	59%
Crédito				
Accede a crédito (formal o informal)	32%	20%	35%	12%
Tamaño de la Muestra	254	208	150	220

Cambios en estrategias de generación de ingresos en el territorio

Como se mencionó anteriormente, es importante resaltar que el boom papero de los 80 no se tradujo en procesos de acumulación/capitalización por parte de grupos específicos o élites del territorio. Por el contrario, buena parte de las ganancias habrían sido apropiadas por los mayoristas de Lima. La precariedad de las relaciones contractuales en este circuito de comercialización (capacidad monopsónica del mayorista), junto con la poca capacidad para generar capital social (*bridging*) y capital financiero, limitaron la capacidad de la población jaujina de adaptarse a las nuevas circunstancias, apostando por nuevos cultivos, crianzas o actividades productivas de mayor rentabilidad en el nuevo entorno económico. En este sentido, el motor de crecimiento papero no fue reemplazado por un motor alternativo, sino que la población transitó hacia la diversificación de actividades fuera de la agricultura, incluyendo la actividad lechera y la generación de ingresos no agropecuarios.

En otros casos el cambio es más radical aún pues, ante la ausencia de una ciudad intermedia en el territorio que ofrezca posibilidades de empleo alternativas a la agrícola, involucra la migración hacia ciudades fuera del territorio como Lima Metropolitana o Huancayo, o hacia espacios emergentes como la selva central. Como se observa en los gráficos 5 (a, b y c), la menor importancia relativa del ingreso agrícola está siendo compensada por un incremento del rubro remesas y transferencias. Esto ocurre en un



nuevo contexto en el que el 37% de los hogares tiene vinculaciones económicas fuera del territorio, ya sea debido a la doble residencia o a partir de conexiones vía remesas de familiares. Este cambio es, particularmente, importante en la subcuenca de Yanamarca donde el 40% de los hogares tiene alguna vinculación económica fuera del territorio, pues el porcentaje de los ingresos familiares promedio que proviene de transferencias y remesas supera el 10%.

Gráfico 5a

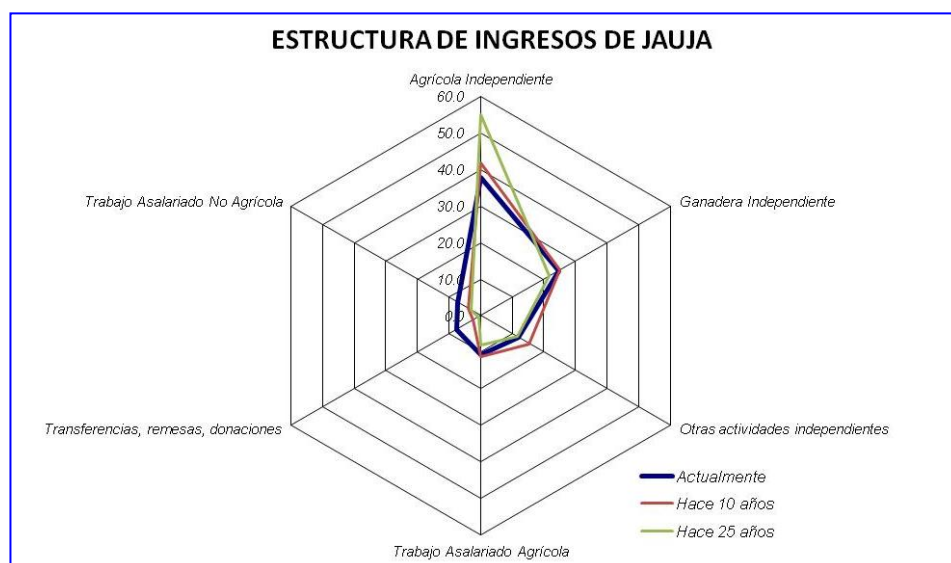


Gráfico 5b

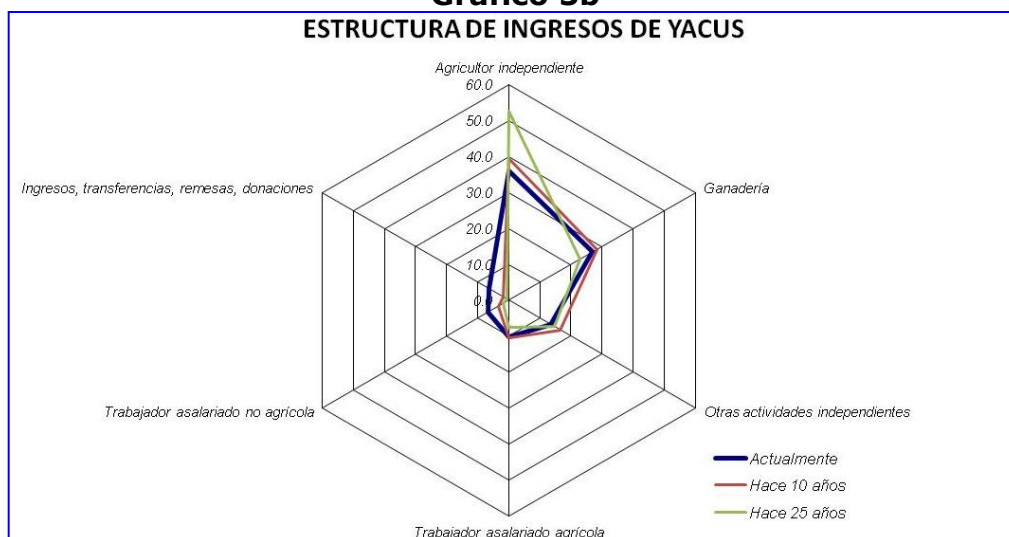
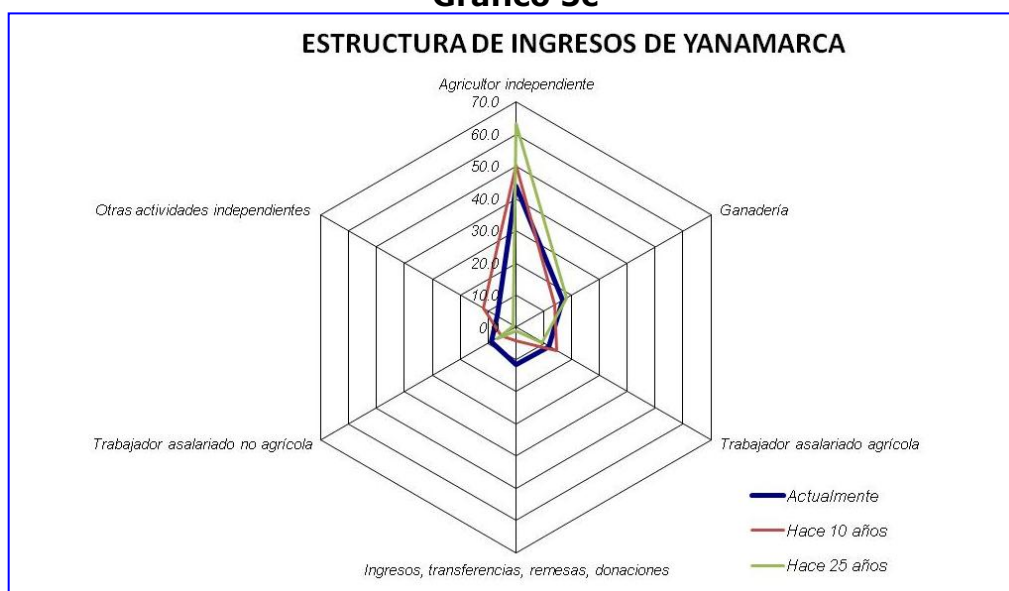


Gráfico 5c



Como se muestra en el cuadro 8, la composición del rubro transferencias y remesas está concentrada en remesas y fondos de jubilación/pensiones. El primero llega a representar el 40% del ingreso por transferencias y remesas. También se ve en el cuadro, el



contraste con el otro territorio analizado en el marco del programa resalta la particularidad del caso jaujino.

Cuadro 8
Distribución del rubro Transferencias, Remesas, Donaciones y Otros Ingresos – 2009

	Yanamarca Región Moderna	Pomacanchi Región Tradicional
- Remesas de familiares	40%	11%
- Programa Público JUNTOS	17%	38%
- Fondo de jubilación, pensiones	34%	8%
- Seguro social (ESSALUD, SIS)	1%	5%
- Donaciones alimentarias	5%	35%
- Otros transferencias	4%	2%
Total %	100%	100%
Monto anual promedio per cápita (S/.)	285	287
Importancia de las transferencias en el Ingreso total	13%	13%

Con relación a la creciente emigración que se observa en el territorio de Jauja, es importante resaltar que se indagó en las entrevistas y grupos focales sobre historias de emigrantes que mantuvieran vínculos económicos (más allá del envío de remesas) con sus familiares o amigos de Jauja. Esta exploración estuvo dirigida a identificar redes de capital social (*bridging*) que mejoraran las condiciones de comercialización tanto de venta de productos en el mercado mayorista como de compra de insumos. Sin embargo, todos los testimonios recogidos apuntaban a que los emigrantes no forman parte de estrategias familiares trans-territoriales, sino que son más bien estrategias individuales de los emigrantes, que en la gran mayoría de casos no generan externalidades positivas (más allá del envío de remesas) a la población residente en Jauja.

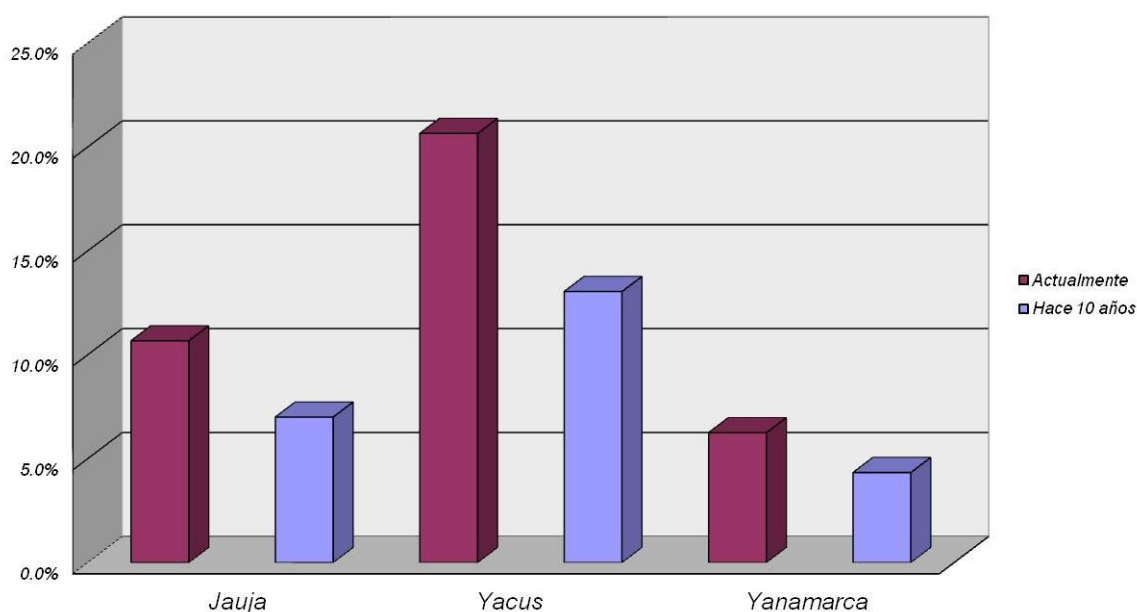
Otro ejemplo de las limitaciones para generar capital social (*bridging*) es el asociado a las estrategias de comercialización de los productores jaujinos. En las entrevistas y grupos focales se indagó sobre las estrategias de comercialización de productos a Lima; y en la gran mayoría de los casos -incluso en los de una comunidad campesina de amplia trayectoria económica asociativa en el pasado- los productores reportaron hacer tratos individuales con los mayoristas de Lima o con los acopiadores que llegaban a Jauja en los casos de venta del mismo producto.



La vulnerabilidad ambiental en el nuevo contexto

Tras décadas de intensificación de la actividad agrícola de la zona a partir del uso de fertilizantes y pesticidas, se observa un deterioro en la productividad de la tierra. Esto acentúa los problemas derivados de la micro-parcelación de la tierra. Adicionalmente, el agua se ha vuelto en el nuevo escenario (donde la rentabilidad de la papa sigue cayendo) un activo clave para engancharse en actividades más rentables como la producción de leche o de cultivos destinados a mercados de exportación. Aunque como se discute en detalle en la siguiente sección, el recurso hídrico no es el único activo importante para engancharse de manera exitosa en esas actividades, es un activo clave. En este contexto, el cambio climático ha exacerbado los conflictos al volver menos predecible el flujo de agua. Como se observa en el gráfico 6, ahora más que antes se requiere en el territorio fortalecer las instituciones que regulan el acceso y uso al agua.

Gráfico 6 – Conflictos por derechos de acceso y uso del agua



Es importante resaltar, sin embargo, que el estudio ha identificado algunos espacios en los que la institucionalidad, comunal en un caso y de los gobiernos locales en otro, ha logrado encontrar estrategias efectivas para revertir el deterioro ambiental. Un primer caso es el de la comunidad de Tingopaccha, en la parte alta de Yanamarca, que emprendió labores de reforestación en la segunda mitad de la década de los 90. Esta experiencia se convirtió en modelo a seguir para otras zonas del territorio en tanto a ella se atribuye la mayor disponibilidad de agua en la zona y la mejora en la temperatura local. En la actualidad un grupo de comuneros están explorando el potencial económico de la exportación de hongos comestibles, disponibles a los pies de estos árboles.



Un segundo caso está asociado a la movilización de referentes culturales para generar conciencia ambiental e inducir a la población a reforestar en vez de talar. Esta segunda iniciativa, denominada "Sacha Talpuy" (Plantamontes), en oposición a la tradicional fiesta del Cortamontes, ha sido liderada por la Municipalidad Provincial.

A nivel distrital, un avance significativo en el desarrollo institucional para la gestión territorial es el de la creación de la mancomunidad de municipios distritales del Yacus. Aunque enfrenta ahora problemas de sostenibilidad por falta de apoyo de varias de las municipalidades distritales, en el marco de esta se logró avanzar en estudios de zonificación económica y ecológica. Esta constituye la primera experiencia de mancomunidad en el territorio de Jauja.



Islas de dinamismo en el contexto territorial: ausencia de un motor que reemplace al motor papero y dinámicas de nicho

A pesar de que la producción de papa para consumo se ha reducido en Jauja, dicho cultivo continúa siendo el cultivo dominante en el territorio, seguido del cultivo de maíz. Ello no significa, sin embargo, que otros cultivos y crianzas (o variedades distintas de los mismos cultivos) no hayan irrumpido en el escenario jaujino, dando oportunidades de generación de ingresos a un segmento de productores. Entre las actividades económicas que han mostrado cierto dinamismo en las dos últimas décadas, destacan la producción de nuevas variedades de papa para el mercado industrial (para chips), papa semilla, la producción de alcachofa (sin espinas) para el mercado internacional y, más recientemente, la incorporación de la producción láctea de pequeños al sistema lácteo nacional.

Tal como hemos indicado, ante el cambio de los precios relativos que redujo la rentabilidad de la papa dirigida al consumo en fresco, y la creciente vulnerabilidad ambiental (que se refleja en mayores conflictos por el acceso al agua), los pequeños y medianos productores de Jauja empezaron a explorar alternativas. En algunos casos los productores abandonaron tierras marginales antes dedicadas a papa e incrementaron la producción de pastos cultivados para la alimentación de ganado lechero. En otros casos, aquellos que tenían una base de recursos mayor buscaron, con la ayuda de algunas ONG, incursionar en la producción agrícola bajo contrato (a la agroindustria de papa ubicada en Lima o a las empresas exportadoras de alcachofa ubicadas fuera del territorio pero en el valle del Mantaro. Algunos pequeños productores (ubicados en las partes altas de la cuenca del Yacus) también habrían logrado cierto nivel de articulación a mercados dinámicos aprovechando la expansión en Lima del mercado de papas nativas.

Finalmente, la mayor parte de los pequeños productores ante la poca rentabilidad del mercado de papa fresca para consumo directo, han complementado sus ingresos articulándose al circuito lácteo de la empresa Gloria S.A. que abastece el mercado de Lima. Dicha articulación, aunque ocurre en condiciones relativamente desventajosas, dado el poder monopsónico de la empresa láctea, es posible gracias a una mejora sustantiva de la infraestructura vial del territorio (mejora del sistema rehabilitación y mantenimiento de caminos rurales, a partir de una política nacional).

Cada una de las experiencias de articulación de pequeños y medianos productores a mercados dinámicos, ocurre gracias a la confluencia de al menos tres factores: a) mejora en la dotación de infraestructura pública (principalmente caminos); b) la existencia de una demanda creciente desde Lima por el producto; c) la presencia de un actor externo que logró agrupar u ordenar la oferta de los pequeños productores. En el caso de las iniciativas que se muestran algo más exitosas y sostenibles a estos tres factores se



añade la existencia de activos específicos que permiten darle sostenibilidad a la relación contractual entre los pequeños productores y los demás actores en la cadena de intermediación.

Papa capiro y papa nativa: los límites de un nicho de mercado en ausencia de innovaciones permanentes

En el caso de la producción de papa para la industria de chips de papa, se trata de la consolidación de un nicho de mercado que empezó a trabajar en el territorio hace más de una década, ante la expansión de la demanda estos chips en el mercado nacional (y en particular en Lima) y la limitada oferta de variedades de papa que por su contenido de azúcares reductores fuera óptima para el proceso de fritura.

Según Bernet, et al (2002), Snacks América Latina Perú S.R.L, que forma parte de la transnacional Frito Lay (PepsiCo), rescató (junto con la empresa nacional Karinto S.A.) la variedad de papa Diacol Capiro, que había sido introducida en la década del 70, desde Colombia, por el Centro Internacional de la Papa. Según Frito Lay la producción de esta variedad en la sierra le permite reducir sus costos de almacenaje y combinar la producción de papa de la costa con la papa producida en el Valle del Mantaro para abastecer el mercado de chips. Aunque la predominancia de pequeñas unidades agropecuarias es vista como un problema al generar altos costos de supervisión y heterogeneidad en la calidad de la papa, estos problemas pueden ser compensados con la posibilidad de producir esta variedad en momentos del año donde se reduce la oferta de papa de otros orígenes. Ello permite, a su vez, tener un abastecimiento continuo sin necesidad de incurrir en grandes costos de refrigeración y almacenamiento.

La existencia de la ONG FOVIDA, ha venido permitiendo a los pequeños productores consolidar la oferta y atender la demanda de la agroindustria. FOVIDA comenzó a construir su reputación como socio confiable de Frito Lay primero en la costa central, un área donde la escala de la producción era mayor y la dotación de infraestructura es mejor de tal manera que los costos de transporte y de transacción eran más bajos. En 1998 Frito Lay empezó a comprar papas bajo dos modalidades: a) comprando directamente a un productor que tuviese una explotación con una extensión no menor a 5 hectáreas; o, b) aceptando a productores más pequeños organizados bajo del alero del FOVIDA.

¿Cuán provechosa ha resultado la incursión de los pequeños productores al mercado de papa capiro con la ayuda de FOVIDA? La evidencia (Escobal y Torero 2006) muestra que en promedio el ingreso neto por hectárea ha venido siendo mucho más alto para los que



podieron conectar con los mercados dinámicos respecto a productores similares que continuaron conectados a mercados tradicionales. El papel del FOVIDA como intermediario entre la industria y los pequeños productores se hizo evidente en un número de tareas realizadas por la ONG, que, siguiendo a Johnson et al. (2002) se pueden resumir en tres áreas: a) uso de redes de información; b) construcción de confianza; y c) construcción de habilidades para la acción colectiva.

Redes de la Información: FOVIDA ha podido utilizar su red de productores en la costa (que fue construida antes que iniciara su trabajo en la sierra) para identificar a proveedores de semilla de la variedad capiro para la sierra. Además, se ha aprovechado de su conocimiento de los mercados de insumos para beneficiar a los pequeños productores con la reducción de costos de transacción. También ha proporcionado asistencia técnica y financiera. En el caso de esta última, aunque el FOVIDA por sí mismo no proporciona crédito a los pequeños productores, ha utilizado sus influencias y sus capacidades para permitir que varios grupos de pequeños productores tengan acceso a crédito.

Construcción de confianza. FOVIDA ha podido construir "capital social", en la forma de confianza. Esto ha ocurrido primero reduciendo los costos de supervisión que Frito Lay hubiese tenido que asumir para monitorear la conformidad del contrato, y manejando las emergencias que ocurren a lo largo de la campaña. De esta manera, respuesta rápida a tales problemas afecta positivamente la calidad de la papa que llega a la planta de procesamiento, y la capacidad de la firma de verificar que la calidad resultante cumple con el estándar, ha permitido que la confianza emerja y se consolide. Vale decir que esta mayor confianza ha afectado el comportamiento de comercialización de la industria, que ha aumentado la participación de FOVIDA como proveedor, consolidando aún más los lazos entre la empresa y el intermediario.

Capacidades para la Acción Colectiva. FOVIDA trató de organizar a los pequeños productores para aprovecharse su acción colectiva y obtener economías de la escala en los mercados de insumos y de producto. En particular, la comercialización conjunta, la compra conjunta de insumos, la búsqueda de financiamiento colectivo, la compra colectiva de servicios complementarios como asistencia técnica, son los elementos dominantes que hacen evidente los beneficios tangibles en términos de costos de insumos más bajos y de márgenes más altos de la venta del producto.

Sin embargo, esta "ventana de oportunidad" tiene que fortalecerse permanentemente, pues cambios en el entorno pueden erosionar las ventajas obtenidas. Tal parece ser el caso de este nicho de mercados en los últimos años. De acuerdo a la agroindustria, uno de los mayores problemas que han enfrentado es la ausencia de escala. La mayoría de los productores comerciales tienen tamaños de parcela menores de 5 hectáreas, mientras que se requiere más de esa extensión para poder absorber los costos fijos necesarios para incursionar en el mercado de papa para hojuelas. Este costo fijo incluye los relacionados al entrenamiento inicial, al pago por análisis de suelo especializados, al



poder utilizar (y destruir) una cantidad fija de su producto con el propósito realizar las prueba de calidad necesaria, entre otros.

El tamaño de estos costos fijos genera que muchos pequeños productores no puedan acceder esta oportunidad de mercado. Aunque la acción de FOVIDA permitió superar varios de estos escollos, la heterogeneidad de la calidad de la papa enviada por los pequeños productores continuaba y continúa siendo un tema de preocupación de la industria, que va buscando consolidar su abastecimiento de papa en un número pequeño de medianos productores que les sea más fácil monitorear. Ello pone en aprietos a los pequeños productores, quienes no han podido enfrentar con éxito la demanda de la agroindustria.

Papa Nativa para chips: activos específicos como construcción social

Un segundo caso que nos interesa destacar es el de la articulación de pequeños productores campesinos ubicados en las partes altas de la cuenca del Yacus, que se vienen articulando al mercado de chips de papa nativas. Las papas nativas se cultivan entre los 3,300 y los 4,300 m.s.n.m. En estas zonas altoandinas se ubican de manera exclusiva los pequeños agricultores sembrando la papa como cultivo principal. Sobre este contexto existe un activo específico (ligado a la ubicación y el microclima requerido para la producción de papas nativas). El producto enfrenta un mercado creciente gracias a su sabor y a sus propiedades nutritivas distintivas.

La parte alta de la subcuenca de Yanamarca ha logrado aprovechar un conjunto de innovación institucional que ha ocurrido en la última década (Ordinola, 2009). Todas las innovaciones se originan fuera del territorio. Aunque participan algunos productores de Jauja, esta es pasiva (o reactiva). Entre las innovaciones institucionales destacan la creación de CAPAC-PERU, institución sin fines de lucro constituida por diferentes actores de la cadena de la papa y que presta servicios de información de mercados y de normas técnicas; la creación de alianzas público-privadas; la creación de la iniciativa "Papas-Andinas", para articular a la cadena; la introducción de papa nativa seleccionada, clasificada y con marca (que se comercializa con la marca "T'ikapapa"); el establecimiento del "Día Nacional de la Papa"; la Ley de Comercio Mayorista de Papa y el Registro Nacional de Variedades ; y, finalmente, la aparición de nuevas marcas de Snacks a base de papas nativas ("Lay's Andinas", "Inca's Gold", "Natu Krunch", "Nips", "Mr. Chips"). Se ha creado, así, una red entre todos los actores involucrados en la cadena que se ha convertido en uno de los activos más importante que ciertos espacios del territorio vienen aprovechando.

Todas estas innovaciones han posicionado el mercado de papas nativas y han abierto un nicho de mercado interesante. Mientras que en el pasado reciente no se comercializaba la papa nativa y si se llegaba a hacerlo, se les pagaba un precio similar a la papa consumo



hoy (0.5 por kg.). En la actualidad el precio que reciben es entre tres o cuatro veces más alto.

El interés de la Fundación Kellogg por fortalecer los espacios productivos en el espacio de la Mancomunidad de Yacus, ha colaborado para impulsar una iniciativa a partir de la cual, bajo la marca "Lay's Andinas", Frito Lay comercializa chips de papa nativa producida en el territorio. En este ejemplo, la vinculación con actores extra-territoriales, que se han venido aglutinando alrededor del esfuerzo liderado por CIP-Yacus, ha empezado a dar algunos frutos. Aunque la iniciativa es relativamente reciente y muestra impactos positivos, la preocupación de los productores se concentra en que hay productores medianos que quieren ingresar a este mercado aun produciendo papas en zonas de menor altitud. Las presiones por redefinir "papa nativa" se constituye así en un campo de acción en el que convergen los actores del territorio para consolidar sus derechos o, en el caso de medianos, para abrir nuevas oportunidades comerciales. En este contexto, al activo específico, que en principio le da margen de negociación al pequeño productor, corre el riesgo de ser erosionado. Mientras que esta "batalla" se pelea fuera del territorio, los pequeños productores de la parte alta de la cuenca del Yacus tiene poco o ningún margen de acción para defender este nicho de mercado.

La experiencia de vinculación al mercado de alcachofas sin espinas para la exportación

Junto con estas dos experiencias, existen otras, como el de producción de algunos productos para el mercado de exportación (fundamentalmente alcachofa), que mostraron cierto dinamismo en la última década para perder luego presencia en el territorio. En el caso de la alcachofa el mercado se mostraba muy dinámico. Aunque los productores de Jauja tienen experiencia en la producción de alcachofas con espinas, la de sin espinas exigía cambio de variedades y un manejo tecnificado que, aunque posible, era más accesible a los productores relativamente más educados y con una escala mínima para obtener el capital de trabajo que se requería.

Aunque en un principio, un número importante de productores, ubicados en la parte baja de la cuenca, ingresaron a esta actividad, vendiendo su producto a la empresa AgroMantaro (que se ubica fuera del territorio), la gran volatilidad del precio de compra en los últimos años, ha hecho que la mayor parte de los productores que se habían dedicado a esta actividad la abandonen.



Historia reciente: el incipiente dinamismo lácteo

Un caso reciente, pero que potencialmente abarca a amplios sectores de pequeños productores en el territorio, es el de la expansión del mercado de compra de leche fresca. Tal como sostiene Laporte et al (2008), desde inicio de la década se reactiva el mercado de lácteos en todo el Valle del Mantaro, tanto por el ingreso de Gloria S.A. como por la expansión de la demanda del Programa Nacional de Asistencia Alimentaria (PRONAA) para atender los programas sociales en la región (en especial el programa Vaso de Leche). La mejora en la infraestructura vial ocurrida en el territorio, gracias a la expansión del programa de caminos rurales (llamado luego Provias Rural), ha permitido enlazar prácticamente la totalidad de centros poblados del territorio con vías al menos afirmadas a las que se mantiene regularmente. En ese contexto, la empresa puede potencialmente ampliar su red de recolección de leche a lo largo de todo el territorio.

El territorio ha sido históricamente un espacio netamente agrícola. Las actividades ganaderas eran limitadas y estaban enfocadas en el consumo familiar o en la elaboración de productos rudimentarios, que eran comercializados en el ámbito local. En los pueblos de la margen derecha (El Mantaro, Apata, Ataura) y en la parte alta de Yacus (Masmachiche, Julcán, Molinos), esto está cambiando desde finales de los años 90. En Molinos, uno de los entrevistados, el alcalde, resume esta evolución señalando que en los años 70, apenas tres o cuatro familias tenían más de dos animales, mientras que ahora "todo es ganado, por lo menos el 90 % de las familias viven de la producción de vacuno". Más allá de la exactitud de las cifras proporcionadas por el alcalde, su impacto ha sido muy importante en las estrategias de vida de la población. La ganadería se considera una actividad más segura, ya que los precios de venta de la leche oscilan menos que los de precios de la papa y los productos de pan. Existe además un margen importante de crecimiento. Los grandes clientes absorben el incremento de la producción y presionan por un incremento aún mayor. Adicionalmente, la competencia entre la empresa Gloria y el PRONAA ha elevado el precio de la leche en el mercado local.

La comercialización se realiza en la actualidad de dos maneras. Una posibilidad consiste en vender directamente a los camiones de las empresas lecheras, que recorren diariamente casi todas las zonas productoras. La otra posibilidad consiste en vender a los acopiadores individuales, que posteriormente revenden a las empresas lecheras. Estos compradores o "porongueros" suelen pagar un precio más alto. Sin embargo, cuando es posible, los productores prefieren asociarse con Gloria, considerado un cliente más seguro. Esto lleva a que, por lo general, los porongueros se concentren en zonas de gran producción, como Apata y El Mantaro, donde los productores prefieren diversificar su estrategias de venta, o bien en zonas más alejadas, donde la dispersión de los productores y el escaso volumen de producción individual hace que la entrada de los grandes camiones acopiadores no sea rentable.



El aumento de los ingresos asociados al crecimiento de la ganadería es un tema de conversación recurrente en todo el valle. El potencial genético de la zona ha mejorado con el uso de inseminación artificial, principalmente en los distritos de Huertas, Molinos, El Mantaro y Apata (Reynaga, 2003). Las poblaciones en donde la transición no se ha realizado, fundamentalmente aquellas que carecen de agua para terrenos de pastos, miran con envidia a las poblaciones del margen derecho, donde este proceso está en marcha. Por todo el territorio se existen proyectos para obras de irrigación dirigidas a aumentar los terrenos para el pastoreo de animales.

En relación a la producción ganadera, las temperaturas extremas y la mayor variabilidad climática, han obligado a los productores a recurrir a la compra de pastos cultivados reduciendo la rentabilidad del negocio lácteo. Sin duda, la escasez de agua es el principal problema que enfrenta la expansión de este nicho de mercado. La escasez del agua durante los meses de estiaje (abril a octubre) genera importantes espacios de conflictos entre los distintos usuarios de este recurso. Esta mayor conflictividad no logra resolverse en un entorno en que el manejo del agua sigue lógicas locales que no necesariamente son compatibles con la institucionalidad formal a nivel regional o nacional. Mientras que la instancia local (los comités de riego) considera que el agua es patrimonio de las comunidades, las instancias supra-locales reconocidas por el Estado (Comisiones y Juntas de riego) operan con una lógica donde el agua es patrimonio de la nación y, por tanto, su uso debe ser compartido (agricultores y ganadería de la parte alta, y agricultores y población urbana en la parte baja) y debe estar sujeto a tarificación y regulación

A modo de conclusión

Como hemos mencionado, la relación entre los pequeños productores pequeños y los mercados dinámicos identificados ha estado mediada, en la mayoría de los casos, con alguna ONG. En casos donde dominan los mercados subdesarrollados (*thin markets*), las ONGs han buscado reducir los altos costos de comercialización y de transacción que enfrentan los pequeños productores al articularse con los procesadores o agroindustria, los que a su vez hacen frente a niveles altos de incertidumbre y de costos de supervisión. En este contexto, las ONGs puede proporcionar la información de acceso al mercado a través de sus redes de contactos. Pueden también reducir los costos de transacción asociados a la negociación de contratos construyendo lazos de confianza en ambos lados de la transacción. Sin embargo, es evidente que las ONGs no han logrado construir capacidades para permitir la acción colectiva en productores pequeños y dispersos.

De esta manera, la oportunidad de acceder a los mercados dinámicos parece ser "momentánea" y corre el riesgo de diluirse en la medida que los activos específicos que poseen los pequeños productores y que fuerzan a la agroindustria a establecer relaciones contractuales, se van erosionando, ya sea por la aparición de nuevas fuentes de abastecimiento o por actos deliberados de la agroindustria. La debilidad de las coaliciones y del capital social en el territorio dificulta construir, fortalecer y, sobre todo, defender estos activos específicos.



Reflexiones Finales y Dilemas de Política

¿Por qué el territorio Jauja no despegó, a pesar de que en los 80 era caracterizado como el espacio más dinámico de la sierra rural?

El territorio de Jauja fue siempre considerado como un espacio de pequeña agricultura comercial de mayor dinamismo relativo, en comparación con otros espacios de la sierra donde predomina la comunidad campesina. Producto de su ubicación estratégica (acceso a Lima a partir de ferrocarril y carretera central), la agricultura de Jauja ha estado históricamente vinculada a los mercados, lo que abría oportunidades pero, al mismo tiempo, generaba vulnerabilidades, haciéndola más dependiente del ciclo económico nacional.

Si uno se ubica a fines de la década de los 70 o a inicios de los 80 uno identifica a Jauja como un territorio que mostraba una situación privilegiada respecto a otros espacios rurales de la sierra Peruana. Ello se debía tanto a una base de recursos privilegiada (al ser parte del valle interandino más grande del país); a su conexión favorecida con Lima, el mercado más importante del país; como a la existencia de mercados de trabajo y de tierra muy fluidos. Además, el hecho que se trata de una zona de la sierra peruana donde históricamente ha predominado la pequeña propiedad (poca presencia de latifundio en la historia de Jauja, así como presencia limitada de comunidades campesinas en la parte alta de la cuenca) podía haber llevado a pensar que un crecimiento inclusivo era posible.

A pesar de estas condiciones relativamente favorables, Jauja no logró despegar cuando las condiciones nacionales permitieron que el país creciera durante los últimos 15 años a tasas anuales promedio superiores al 5% y la demanda de Lima y del mercado de exportación se dinamizaron fuertemente. Aunque Jauja tiene tasas de pobreza rural por debajo del promedio nacional, en el periodo inter-censal 1993-2005, la provincia ha crecido en términos económicos y poblacionales por debajo del promedio nacional, mientras que la pobreza aumentó por encima del promedio nacional. Aunque la pobreza extrema se mantuvo, la pobreza total se incrementó de 49% a 64%.

Por otro lado, al igual que la mayor parte de las provincias del país, el Gini mostró una ligera reducción, aunque otros indicadores de desigualdad que se han presentado en este estudio parecen indicar que habrían ocurrido movimientos en las colas de la distribución y procesos de polarización entre los grupos más ricos y más pobres, que estarían



reflejando incrementos en la desigualdad intra-territorial.¹⁴ Detrás de estos cambios distributivos estarían los cambios demográficos experimentados por el territorio que se reflejan en una reducción de la población (al ritmo de 1% anual), en un contexto en el que población a nivel nacional crecía a un ritmo de 1.6%. La fuerte emigración hacia ciudades de mayor dinamismo, observada en los últimos años, y el lento proceso de envejecimiento de su población es reflejo de un territorio que ha venido enfrentando retos crecientes para generar un desarrollo sostenido e inclusivo. Este proceso de emigración está ligado además al límite al que habría llegado el continuo fraccionamiento de los terrenos vía herencia.

Esto no significa que no se hayan dado mejoras sustantivas en términos de necesidades básicas ligadas de acceso a bienes y servicios clave. El acceso a electricidad agua y desagüe mejoró sustantivamente, la mitad de la población tiene educación secundaria completa o más (respecto al 27% existente a inicios de la década de los 80). Sin embargo, todas estas mejoras han sido insuficientes para encaminar al territorio hacia una senda de crecimiento sostenido.

A la luz de lo ocurrido en los últimos 25 años, cabe preguntarse qué pasó y por qué un territorio con fuerte articulación a los mercados de Lima, con una dotación de recursos naturales razonable, con una sociedad mestiza de pequeños propietarios, históricamente menos expuesta a conflictos por propiedad de la tierra, no logró despegar a partir de la década de los 90 en un contexto en el que el mercado de Lima se recupera y posteriormente crece de manera fuerte. Las principales explicaciones que documentamos en este estudio son:

- i. la aparición de otros territorios que ganan competitividad relativa respecto a Jauja en su articulación al mercado de Lima
- ii. la ausencia de una ciudad intermedia que permita generar una escala suficiente así como un espacio mayor de diversificación productiva
- iii. coaliciones sociales débiles que se caracterizan por a) la ausencia de una elite política asociada a una élite económica; b) una alta fragmentación política administrativa del territorio que limita la acción colectiva; y c) una institucionalidad débil que dificulta la regulación del acceso y la intensidad de uso de los recursos naturales de una manera compatible con un crecimiento sostenible e inclusivo.
- iv. una creciente vulnerabilidad ambiental producto no solo del proceso histórico de intensificación productiva sino del impacto que sobre el territorio tiene el cambio climático.

Respecto a la pérdida de ventaja de competitividad frente a otros espacios, ello está asociado a problemas en el territorio y también a ventajas absolutas que desarrollaron

¹⁴ Es importante anotar que cuando uno observa la descomposición de los desigualdad a nivel del país ocurrida entre 1993 y el 2005 llama la atención un proceso de polarización espacial en la distribución del ingreso que habría favorecido a las grandes ciudades y algunas ciudades intermedias en detrimento de áreas más rurales como las que predominan en Jauja (Escobal y Ponce, 2010c).



otros territorios a lo largo del periodo de análisis. Los finales de la década de los 80 coinciden con la interrupción del transporte ferroviario de carga (el que ahora se limita al transporte de minerales desde la sierra central). Ello junto con la saturación de la carretera central ha elevado los fletes y ha reducido la competitividad de la producción de Jauja en el mercado de Lima. Es interesante anotar que la ciudad no logró constituir alguna coalición que enfrentara el cierre de la línea ferroviaria.

Es importante resaltar que las ventajas comparativas para la producción de papa que mostraba Jauja hasta antes de los 80, se han venido erosionando también en las últimas dos décadas en la medida que otras regiones del país mejoraron su articulación con el mercado limeño, lograron traer variedades y hacer innovaciones en el manejo del agua. Tal es el caso de valles costeros en las regiones de Ica y La Libertad, que se han venido constituyendo en orígenes alternativos para la papa blanca, o Huánuco, para el caso de las papas andinas. Tal como hemos indicado, aunque los rendimientos del cultivo de Jauja han crecido a la par con el promedio nacional la creciente vulnerabilidad climática que experimenta el territorio y el cambio de precios relativos a favor de la producción láctea, ha llevado a que el área de papa se reduzca y se abandone su producción en suelos relativamente marginales.

Por otro lado, la ausencia de una ciudad intermedia en el territorio con la escala suficiente como para generar una demanda creciente al medio rural circundante y con capacidad para generar una diversificación económica más amplia es, sin lugar a dudas, un escollo difícil de superar para que los encadenamientos que genere alguna actividad dinámica puedan traducirse en un conjunto de encadenamientos que dinamicen al conjunto del territorio. Tal como se ha indicado, la principal ciudad del territorio (Jauja) tiene algo menos de 30,000 habitantes.

Si uno considera algunos de los factores que Baigorri (2001) señala para caracterizar una ciudad intermedia (buena red de comunicaciones interior y exterior; nivel de instrucción y de capacidad de investigación superior a la media; diversidad significativa de oportunidades de empleo; núcleo urbano central eficiente; involucramiento activo de las instituciones públicas en la vida de la ciudad, etc.), difícilmente podría ser considerada como ciudad intermedia. Jauja no tiene la escala para contribuir al desarrollo de su entorno territorial inmediato y para desarrollar sinergias con dicho entorno. La falta de consolidación de Jauja como ciudad intermedia está en parte asociada a la cercanía a la ciudad de Huancayo, de más de 320 mil habitantes, que se ubica a solo 42 km de distancia. Huancayo logró en el siglo pasado consolidarse como ciudad eje de la región. Lima, por su parte, está a solo 250 km de distancia.

La ausencia de escala en la principal ciudad genera, además, que existan pocos negocios que se encadenen con la actividad dinamizadora del territorio. Otras experiencias sugieren que aún en el caso que existan barreras a la entrada a los negocios



directamente vinculados a los mercados dinámicos, en la medida que se materialicen encadenamientos importantes en el territorio (gracias a la existencia de una oferta productiva más diversificada), un grupo creciente de productores podría aprovechar el dinamismo impulsado por el motor de crecimiento. Lamentablemente, esto no ocurre en Jauja.

Los distintos emprendimientos por los que han optado los productores para articularse a los mercados dinámicos en el territorio (i.e. alcachofas para la exportación, papa capiro o papa nativa para la industria de chips) se han constituido, en el mejor de los casos, en nichos que a los que unos pocos productores han podido acceder pero no se han constituido en motores de crecimiento a escala territorial. Por un lado, el análisis de estos emprendimientos da cuenta que existe un conjunto de barreras al ingreso de los pequeños productores a estos mercados, las cuales impiden que quienes son menos educados, tienen menor escala productiva, o tienen menores recursos financieros que accedan a ellos. Por otro lado, el hecho que no se hayan desarrollado actividades complementarias o conexas (servicios transporte, reparación de equipo y maquinaria, etc.) ligadas a los mercados dinámicos, ha impedido que el crecimiento experimentado haya sido más inclusivo, aprovechando que varias de estas actividades conexas tendrían menores barreras a la entrada. (La escala pequeña de las islas de dinamismo no es dinamizador y, por eso, no ayuda a generar encadenamientos, algo que podría hacer crecer a la ciudad).

El otro gran tema que afecta la capacidad de Jauja para potenciar la acción colectiva a favor de un desarrollo sostenible e inclusivo, es la presencia de coaliciones sociales débiles. Según alguno de nuestros entrevistados, la presencia del terrorismo en las partes altas del territorio durante la década de los 80 también habría contribuido a debilitar la acción colectiva en el territorio.

Las limitaciones que enfrenta el territorio para canalizar el capital cultural y social disponible para construir coaliciones sociales que permitan una mejor regulación de los recursos naturales del territorio, y permitan enfrentar su fragmentación político-administrativa articulando las inversiones, se hace evidente cuando uno se recoge un dicho usado por los pobladores del vecino Huancayo en referencia a Jauja: "Mientras Jauja danza, Huancayo avanza". Iniciativas del Gobierno Provincial, como el "Sacha Talpuy" (o Plantamontes) muestran una gran creatividad para articular la cultura y las costumbres jaujinas, haciendo de ellas espacio de acción colectiva en el terreno ambiental. Sin embargo, no se encuentran similares avances en otros terrenos del quehacer territorial.

Por otro lado, la gran fragmentación político-administrativa del territorio ha sido evidente, no solo en las dificultades de darle continuidad a la Mancomunidad del Yacus, sino en los distintos emprendimiento públicos gestados en el territorio. La reducida escala del presupuesto público local – incluso en comparación con otros distritos de la sierra rural-limita la capacidad para invertir en actividades de planificación territorial



(como los mapas de zonificación económica y ecológica). En el caso del gobierno provincial, la alternancia de dos liderazgos en disputa¹⁵ habría limitado las posibilidades de implementar un proyecto territorial de largo plazo.

Finalmente, en el territorio coexisten un importante nivel de degradación de la base de recursos naturales, una creciente escasez de agua para uso agrícola, un alto riesgo de inundación por problemas asociados a sistemas inadecuados de protección y evacuación de aguas fluviales, además de una creciente impredecibilidad climática. Todo ello configura, sin lugar a dudas, un escenario donde la vulnerabilidad socio-ambiental se exagera. Por si fuera poco, el cambio climático le impone al territorio de Jauja un reto aún mayor. Tal como lo reconocen Brooks y Adger (2003), los Andes centrales del Perú, donde se ubica Jauja, han sido considerados en diversos estudios como una de las zonas del mundo, donde las condiciones ambientales extremas pueden generar los mayores riesgos frente al cambio climático.

El incipiente dinamismo económico de las décadas posteriores a la de los 80 ha impuesto una mayor presión sobre la base de recursos naturales del territorio, en particular sobre el recurso hídrico. Esta mayor presión está asociada a la naturaleza de las actividades más rentables, como la actividad ganadera que utiliza como principal insumo los pastos cultivados o la alcachofa para el mercado de exportación que requiere de riego tecnificado. En este último caso, el "boom" alcachofero ocurrido en Yacus se enfrentó muy tempranamente a los problemas de escasez de agua.

En un territorio que históricamente ha tenido una agricultura de secano, y donde la institucionalidad para la regulación sobre el uso y acceso de agua es todavía incipiente, esta creciente demanda por agua para riego configura un escenario de creciente conflicto. El conflicto por el agua en el territorio tiene también una arista urbana, en la medida que la comunidad de Qeros, de donde proviene el agua para consumo de la ciudad de Jauja, viene demandando el pago de un derecho de uso sobre el recurso por parte de la ciudad. En este escenario, la creciente impredecibilidad del flujo hídrico producto del cambio climático impone retos adicionales a la incipiente institucionalidad en materia de recurso hídrico.

No hay duda que los agricultores en el territorio se vienen adaptando a las nuevas condiciones que el cambio climático les impone. Sin embargo, el margen de acción y la probabilidad de éxito de estas estrategias están fuertemente condicionados por la base de recursos materiales a su disposición y su capacidad para aprovechar las oportunidades que las instituciones que trabajan en el territorio puedan ofrecer. En ese

¹⁵ Los alcaldes que se sucedían en el gobierno provincial representaban visiones distintas del desarrollo de Jauja. Luis Balbín, Abogado y propietario de varios inmuebles en Jauja y Lima que establecía relaciones clientelistas con los comuneros de las partes altas y Teódulo Castro, industrial y comerciante local que quiso apostar por dinamizar negocios en el área urbana de Jauja.



contexto, no es de extrañar que ante una debilidad de las instituciones locales y regionales (en materia de diseño e implementación de programas asociados a adaptación), la opción que han tenido quienes tienen mayor capacidad y son menos pobres, ha sido diversificar fuera de la agricultura hacia opciones de generación de ingresos más rentables, o incluso optar por el abandono temporal o permanente del territorio como mecanismo para financiar sus estrategias de sobrevivencia.

Implicaciones de Política

Como hemos visto, Jauja es un ejemplo de que contar con una base de recursos naturales favorable y una articulación privilegiada con mercados dinámicos no es suficiente cuando se busca un crecimiento sostenible e inclusivo. Como se observa en este caso, la debilidad institucional en el territorio y la dificultad de su población para construir y fortalecer capital social habrían limitado su capacidad de capitalizar las ventajas competitivas que tenían en los 80, enfrentar y superar la crisis económica de inicios de los 90. Como resultado, se observa un territorio con crecientes inequidades socioeconómicas y una acentuada vulnerabilidad ambiental.

Lo ocurrido en Jauja alerta sobre las limitaciones que procesos encaminados a reducir o eliminar la concentración de tierra podrían tener en su rol de promotores de un desarrollo inclusivo, en la medida que no vayan acompañados de políticas que promuevan el capital social y fortalezcan la institucionalidad del territorio. Tal como hemos indicado, Jauja tiene una larga tradición de pequeña propiedad, con una reducida presencia en su historia del latifundio y una presencia limitada de comunidades campesinas. A pesar de su gran facilidad para desarrollar emprendimientos individuales, la ausencia de incentivos para la cooperación en materia de producción y comercialización ha limitado su capacidad para aprovechar economías de escala.

Asimismo, el estudio muestra evidencia sobre las limitaciones de la inversión en infraestructura como elemento central para la generación de un desarrollo económico inclusivo. Por un lado, es innegable que las oportunidades de generación de ingresos, que aparecen a partir de la vinculación del territorio con el mercado de Lima, trajeron ciertos beneficios para los pequeños y medianos productores en la etapa del boom papero. Sin embargo, en ausencia de una organización fuerte, el poder de negociación de los productores frente a los comerciantes y la agroindustria ha sido históricamente bajo, reduciendo la rentabilidad de muchos emprendimientos. Jauja también muestra los límites a las estrategias de nicho. Tal como se ha mostrado, solo quienes son más educados, quienes tienen mayor escala productiva, o tienen mayores recursos financieros han logrado acceder a este tipo de mercados.

Fortalecer el capital social en un territorio no es una tarea sencilla ni de corto plazo. No obstante, una línea de acción que podría fortalecer el capital social para la producción y



la comercialización es el desarrollo de fondos concursables que fomenten la asociatividad de los pequeños productores.

Los fondos concursables también pueden cumplir un rol importante en fortalecer la institucionalidad local y fomentar la asociatividad entre distritos. La experiencia de las mancomunidades de distritos en Jauja, hace evidente que, en ausencia de incentivos fiscales o financieros, es muy difícil generarlos para que distritos coordinen entre sí e inviertan en acciones de beneficio mutuo. Los fondos concursables podrían, en ese sentido, colaborar en el surgimiento y fortalecimiento de coaliciones territoriales e incluso colaborar en la construcción de un proyecto común.

Por último, la debilidad de las instituciones locales también ha tenido un costo ambiental en el territorio. En un entorno donde crecientemente las oportunidades de generación de ingresos se asocian a la ganadería, la necesidad de una mayor capacidad para resolver los potenciales conflictos por el agua es evidente. La necesidad de construir una institucionalidad para manejar conflictos (latentes o manifiestos) entre las partes altas y bajas de las microcuencas es indispensable. También es necesario desarrollar espacios de resolución de conflictos entre las prácticas locales en el manejo de los recursos hídricos y la normatividad nacional.



Referencias

- Arguedas, J. M. (1953): "Folklore del valle del Mantaro. Provincias de Juan y Concepción", *Folklore Americano*, vol. 1, nº 1, pp. 101-293.
- Arguedas, J. M. (1957): "Evolución de las comunidades indígenas. El valle del Mantaro y la ciudad de Huancayo, un caso de fusión de culturas no comprometidas por la acción de las instituciones de origen colonial", *Revista del Museo Nacional*, vol. 26, pp. 78-151.
- Arguedas, J. M. (1969): "La difusión de la música folklórica andina", *Ciencias Antropológicas*, nº 1, pp. 17-33.
- Baigorri, A. (2001): "De la ciudad intermediaria a la mesópolis". En: *Hacia la urbe global*. Editora Regional de Extremadura. Mérida, 2001. Capítulo 7. pp. 167-183.
- Bernet, T, M. Lara, P. Urday, and A. Devaux (2002), "El reto de vincular a los pequeños productores de papa en la agroindustria". En: *Revista Latinoamericana de la Papa*, vol. 13. 2002.
- Bonilla, H. (1978): "The War of the Pacific and the National and Colonial Problem in Peru", *Past and Present*, nº 81, pp. 92-118.
- Bonilla, H. (1987): "The Indian Peasantry and Peru during the War with Chile" en S. J. Stern, editor, *Resistance, Rebellion and Consciousness in the Andean Peasant World, 18th and 20th Centuries*, Madison, University of Wisconsin Press.
- Brooks, N. and Adger, W. N. (2003): *Country level Risk Measures of Climate-related Natural Disasters and Implications for Adaptation to Climate Change*, Tyndall Working Paper 26. Tyndall Centre for Climate Change Research and Centre for Social and Economic Research on the Global Environment, Norwich, UK.
- Cotlear, D. (1989): *Desarrollo campesino en los Andes*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos.
- Escobal, J. y C. Ponce (2010): "Intervenciones de Actores Extra-Territoriales y Cambios en la Intensidad de Uso de los Recursos Naturales: el caso del Territorio Cuatro Lagunas, Cusco-Perú". Presentado en la reunión de LASA, Toronto 2010.
<http://lasa.international.pitt.edu/members/congress-papers/lasa2010/files/1983.pdf>
- Escobal, J. y C. Ponce (2010b): "Adaptación al Cambio Climático en contextos de Desarrollo Territorial Rural: La experiencia de Jauja". En: *Cambio Climático en la Cuenca del Río Mantaro. Balance de 7 años de estudio*. Lima: Instituto Geofísico del Perú.



Escobal, J. y C. Ponce (2010c): "Perú: Dinámicas provinciales de pobreza en Perú 1993-2005". RIMISP versión revisada. Lima GRADE; Mimeo.

Escobal, J. (2010): "Una mirada de largo plazo a la economía campesina en los Andes". Mimeo.

Escobal, J. y M. Torero (2006): "Access to Dynamic Markets for Small Commercial Farmers: The Case of Potato Production in the Peruvian Andes". IFPRI Discussion Paper 99, November 2006.

IGP – Instituto Geofísico del Perú (2005): "Diagnóstico de la cuenca del Mantaro bajo la visión de cambio climático. Tomo II. Evaluación local integrada en la cuenca del Mantaro". Lima: Fondo Editorial del CONAM.

IGP – Instituto Geofísico del Perú (2005b): "Vulnerabilidad actual y futura ante el cambio climático y medidas de adaptación en la cuenca del Río Mantaro. Tomo III. Evaluación local integrada en la cuenca del Mantaro". Lima: Fondo Editorial del CONAM.

Johnson, N. L., R. Suarez, M. Lundy (2002): "The importance of social capital in Colombian rural agro-enterprises". Artículo presentado en: CAPRI workshop on Methods for Studying Collective Action, Febrero 25 – Marzo 1, 2002, Nyeri Kenya. Disponible en: http://www.capri.cgiar.org/pdf/ca_johnson.pdf

Laporte, M.; G. Faure, y Le Gal, P.Y. (2008): "Diversidad de las explotaciones agrícolas en los sistemas irrigados del valle del Mantaro y acceso de los productores al mercado". Reporte de la Misión del Banco Mundial de apoyo al PSI. Lima, Diciembre 2008.

Mallon, F. E (1994): "De ciudadano a otro. Resistencia nacional, formación del estado y visiones campesinas sobre la nación en Junín", *Revista Andina*, vol. 12, nº 1, pp. 7-54

Mallon, Florencia E. (2003) *Campesino y nación: la construcción de Méjico y Perú contemporáneos*, Ciudad de Méjico, Ciesas, El Colegio de San Luis, El Colegio de Michoacán [primera edición en inglés de 1995].

Mallon, F. E. (1983): "*The Defense of Community in Peru's Central Highlands. Peasant Struggle and Capitalist Transition, 1860-1940*", Nueva Jersey, Princeton University Press

Manrique, N. (1981): *Las guerrillas indígenas en la guerra con Chile*, Lima, Centro de Investigación y Capacitación.



Ordinola, M., Devaux, A., Manrique, K., Fonseca, C., Thomann, A. (2009): "Generando Innovaciones para el Desarrollo Competitivo de la Papa en el Perú". Centro Internacional de la Papa, Lima, Perú. 64 pp.

Reynaga, (2003): "Diagnóstico Situacional de la Ganadería en el Departamento de Junín". Mimeo.

Trivelli, C.; J. Escobal, J. and B. Revesz (2006): "Pequeña Agricultura Comercial: Dinámica y Retos en el Perú". Lima: CIES; CIPCA; GRADE; IEP. 269 p.

UNICEF (2008): "Estado de la Niñez en el Perú". Lima, Perú.



Anexo 1: Estrategia Metodológica

La estrategia metodológica que se utilizó en este estudio buscó integrar en el análisis los instrumentos cualitativos y cuantitativos, con el objetivo de lograr una lectura consistente e integral de la interacción entre actores e instituciones y entre lo individual (el hogar y sus estrategias) y lo colectivo.

La estrategia metodológica contempló cinco etapas:

- Etapa 1. Delimitación del Territorio y caracterización de sub-espacios
- Etapa 2. Sistematización de información primaria y secundaria para dar cuenta de las dinámicas globales del territorio
- Etapa 2. Identificación de redes de organizaciones e instituciones en los "principales" sub-espacios. Identificación de actores extra-territoriales
- Etapa 4. Levantamiento de una encuesta de hogares en los "principales" sub-espacios
- Etapa 5. Integración del análisis cuantitativo y cualitativo buscando identificar dinámicas heterogéneas en el territorio a partir de la integración de lo micro (a partir de información de la encuesta a hogares) y lo meso (a partir de la información cualitativa recogida en grupos focales y entrevistas, y en menor medida de la agregación de información cuantitativa de la encuesta a hogares) para construir narrativas consistentes que den cuenta de por qué habría ocurrido un crecimiento no inclusivo y con creciente vulnerabilidad ambiental en el territorio.

A continuación se describen brevemente cada una de las etapas mencionadas.

Etapa 1. Delimitación final del Territorio y caracterización de sub-espacios

Existe abundante literatura que caracteriza a Jauja como un territorio con historia y cultura común. Originalmente, se estableció que el territorio está constituido por 32 de los 34 distritos de Jauja y se excluyó un distrito ubicado en la selva y otro que parecía articularse a un espacio ganadero mayor fuera de la región. Esta presunción fue confirmada a partir del trabajo de campo realizado en la zona. Como parte del análisis sobre la delimitación del territorio se caracterizó la heterogeneidad presente en el territorio y se identificó como conviven elementos que le dan unidad al territorio junto con espacios de heterogeneidad y conflicto. Esta caracterización permitió identificar elementos que limitan la consolidación de estrategias colectivas.



Etap 2. Sistematización de información primaria y secundaria para dar cuenta de las dinámicas globales del territorio

Esta etapa contempló la revisión de la amplia literatura existente sobre el Valle del Mantaro y, en particular, sobre Jauja para documentar la fluidez de los mercados laboral y de tierras.

Asimismo, se buscó identificar a partir de información secundaria y, en especial, entrevistas a profundidad, los principales episodios de acción colectiva en la historia del territorio.

Etap 3. Identificación de redes de organizaciones e instituciones en los principales" sub-espacios. Identificación de actores extra-territoriales

Aquí, se buscó identificar el conjunto de organizaciones e instituciones que configuran los principales circuitos productivos y comerciales en el territorio, incluyendo instituciones y actores externos que jueguen un rol importante en la articulación a estos circuitos. Esta identificación se hizo a partir de entrevistas a informantes calificados de la zona. La información obtenida alimentó el análisis del rol de las organizaciones en la gestión de los recursos del territorio (especialmente agua y tierra) y en la articulación de los actores con las distintas redes-canales de comercialización. Esta información, además, sirvió de insumo para identificar cómo los hogares se articulan a estas redes.

La información recogida en estas primeras etapas alimenta la estratificación para obtener una muestra de hogares que sea representativa no solo del territorio en su conjunto, sino además de los distintos arreglos institucionales identificados para la articulación a los circuitos de comercialización existentes en el territorio. Estas primeras etapas contribuyeron, además, al diseño de un módulo en la encuesta de hogares que permitió caracterizar al hogar en términos del entorno institucional y las redes a las que se adscribe. De esa manera se buscó capturar algunas de las características centrales de la interacción entre actores e instituciones en el territorio, así como la heterogeneidad de las estrategias individuales en el contexto de pertenencia a redes distintas de manejo de recursos. La información obtenida de la encuesta de hogares permitió, a su vez, guiar una visita posterior que exploró la manera en que los hogares afectan a los niveles meso de acción social.

Se realizaron cinco visitas de campo, siete grupos focales y 33 entrevistas a informantes clave en el territorio. En todos los grupos focales se buscó reconstruir una "línea de tiempo" para dar cuenta de cómo han cambiado las relaciones entre los distintos actores del territorio, y entre estos y los principales actores externos al territorio.



Etapas 4. Levantamiento de una Encuesta de hogares en los "principales" sub-espacios para identificar dinámicas, estrategias diferencias y, sobre dar cuenta de por qué habría ocurrido un crecimiento no inclusivo.

El proyecto implementó una encuesta de hogares representativa del territorio, con el propósito de dar cuenta de la heterogeneidad de los efectos producidos por cambios en el entorno macroeconómico e institucional en los últimos 25 años. La información recogida en las etapas anteriores fue el principal insumo para hacer la estratificación y permitió, además, articular la información de hogares al entorno institucional y la dotación de capitales meso. En total se realizaron 300 encuestas a hogares.

El proyecto aprovechó el acceso que tiene a las bases de datos de la encuesta que se realizó en la misma zona (cubriendo a la sub-cuenca de Yanamarca) para la campaña 1982-1983, y que formó parte de los estudios de economía campesina de Adolfo Figueroa. La encuesta fue analizada en detalle en Cotlear (1989), como un ejemplo de una región "moderna" en la sierra rural del Perú. El proceso de muestreo aseguró una sub-muestra que incluye a las comunidades encuestadas en esta anterior visita.

Además de los conocidos módulos que recogen las características de los hogares y sus accesos a los distintos tipos de capital mencionados (capital humano, capital físico, capital financiero, capital natural, capital social, junto con el acceso a bienes y servicios públicos), la encuesta incluyó un módulo que dé cuenta de la manera como se manejan los recursos naturales. El análisis basado en la encuesta incluirá tanto la construcción de tablas que den cuenta de los cambios ocurridos en cada estrato seleccionado del territorio (valores medios de cada zona), como modelos de regresión lineal con efectos fijos por comunidad permiten capturar las heterogeneidades institucionales que enfrenta el hogar.

Cabe indicar que, como parte del trabajo de campo cuantitativo, se recogió una encuesta "comunal" que caracteriza cada uno de los 18 centros poblados en los que se ubican los hogares de la muestra. Ello permitió conocer mejor la oferta de bienes y servicios públicos disponibles y el detalle de las instituciones públicas y privadas que operan en el territorio.

Etapas 5. Integración del análisis cuantitativo y cualitativo

Finalmente, en esta última etapa se buscó integrar la información cuantitativa y cualitativa recogida para construir una narrativa consistente que diera cuenta de las dinámicas heterogéneas identificadas en el territorio. El estudio buscó asociar los cambios en ingresos y en estrategias de diversificación de ingresos de los hogares a cambios ocurridos a nivel meso (por ejemplo, referidos a instituciones que regulan el acceso y uso de recursos naturales). Cabe indicar que para dar cuenta de las dinámicas



en el territorio se usó la información retrospectiva recogida en la encuesta actual, así como la información recogida en el estudio de Cotlear de la subcuenca de Yanamarca en 1982-1983.

Más que la identificación de una relación causal, el estudio privilegia la construcción de narrativas consistentes que den cuenta de los procesos que han ocurrido en el territorio. Para ello se buscó identificar los factores internos (por ejemplo espacios de acción colectiva ante la necesidad de un manejo sostenible de los recursos comunes) o factores externos (por ejemplo, cambio en estructura de precios relativos), que desencadenaron cambios en las estrategias de generación de ingresos o cambios en las estrategias de intensificación de la base de recursos naturales.



Anexo 2: Mejora en servicios básicos

Los siguientes gráficos muestran la significativa mejora en servicios básicos en el territorio de Jauja, en términos comparativos a Pomacanchi, en la zona de 4 Lagunas, en Cusco.

