

Documento N° 137

Grupo de Trabajo: Desarrollo con Cohesión Territorial

Restricciones y Trampas al Crecimiento Territorial – El Caso de dos Territorios Andinos del Perú

Gerardo Damonte

Diciembre, 2014

Este documento es el resultado del Programa Cohesión Territorial para el Desarrollo coordinado por Rimisp – Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, y fue posible gracias al financiamiento de la Fundación Ford y al International Development Research Centre (IDRC, Canada). Se autoriza la reproducción parcial o total y la difusión del documento sin fines de lucro y sujeta a que se cite la fuente.

Cita:

Damonte, G. 2014. Restricciones y Trampas al Crecimiento Territorial – El Caso de dos Territorios Andinos del Perú. Serie Documentos de Trabajo N° 137. Grupo de Trabajo: Desarrollo con Cohesión Territorial. Programa Cohesión Territorial para el Desarrollo. Rimisp, Santiago, Chile.

Autor:

Gerardo Damonte, Investigador Principal del Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), Perú.

Rimisp en América Latina (www.rimisp.org)

Chile: Huelén 10, Piso 6, Providencia, Santiago, Región Metropolitana
| Tel. +(56-2)2 236 45 57 / Fax +(56-2) 2236 45 58

Ecuador: Av. Shyris N32-218 y Av. Eloy Alfaro, Edificio Parque Central, Oficina 610, Quito | Tel.+(593 2)
3823916 / 3823882

México: Yosemite 13 Colonia Nápoles Delegación Benito Juárez, México, Distrito Federal | Tel/Fax +(52) 55
5096 6592

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1. TERRITORIOS EN CONSTRUCCIÓN	4
Territorio 1: Desarrollo turístico en el Valle Sagrado	7
Territorio 2: Lares-Yanatile- Quellouno: historias divergentes de desarrollo agrícola	11
2. TERRITORIOS ENTRAMPADOS Y EMERGENTES: ANÁLISIS DE LOS CASOS	
PRESENTADOS.....	17
Territorio 1: Restricciones e Institucionalidades vinculadas al desarrollo Turístico	17
Territorio 2: Restricciones e Institucionalidades vinculadas al desarrollo Agrícola	20
CONCLUSIONES	24
BIBLIOGRAFÍA	27

Restricciones y Trampas al Crecimiento Territorial – El Caso de dos Territorios Andinos del Perú

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas el Perú ha gozado de un periodo de crecimiento económico sostenido, sin embargo, este crecimiento no ha sido homogéneo en términos territoriales. Ha habido territorios sub-nacionales que se han estancado o “rezagado” del conjunto nacional en el mismo periodo (Escobal 2014). ¿Cuáles son las razones que explican el “rezago” de dichos territorios con respecto a los promedios de crecimiento nacionales? Esta es la pregunta general que guía nuestro estudio comparativo de dos territorios ubicados en la región Cusco.

Como hipótesis general planteamos que los territorios se mantienen en condiciones de rezago por dos razones principales: la existencia de *restricciones operativas al crecimiento* (ROCs) y la existencia de *condiciones de marginación* de ciertas poblaciones dentro del territorio. En esta línea, argumentamos que existen “trampas territoriales” que limitan tanto el crecimiento general económico del territorio como la participación de ciertos grupos pobres y/o vulnerables en los beneficios del crecimiento.

Consideramos que para entender dichas ROCs es necesario identificar las reglas institucionalizadas que las subyacen: generando su existencia y persistencia, así como los contextos históricos político y económico que los enmarcan. Para ello, nos aproximamos a este análisis desde el enfoque de la economía política. Dicho enfoque busca entender las múltiples interacciones entre los procesos económicos y políticos a escalas locales, nacionales y globales a fin de mostrar cómo es que influyen en los procesos de cambio institucional en una sociedad determinada.

Siguiendo a Lefwich (2006) definimos institución como el conjunto de reglas y procedimientos persistentes que estructuran, aunque no determinan, las relaciones sociales económicas y políticas, así como las interacciones de las personas y grupos sociales que conforman una sociedad. Cabe señalar que las instituciones no deben verse como un conjunto de prácticas estables que se forman a partir de respuestas óptimas a dilemas de la acción colectiva. Siguiendo a Hall (2010) entendemos que las instituciones se encuentran en constante ajuste *vis-à-vis* el contexto en el que se desenvuelven. Por ello, la persistencia y el cambio institucional pueden ser mejor analizados desde una perspectiva histórica.

Para definir “trampas territoriales” es necesario distinguir entre dos sub-conceptos: trampas de pobreza y trampas de desigualdad. Roa (2006) entiende las trampas de pobreza como situaciones en donde la población de un territorio se encuentra “estancada” en una situación de pobreza debido a la falta de recursos. Mientras, las

trampas de desigualdad son definidas como “situaciones en donde la distribución completa se mantiene estable debido a varias dimensiones de la desigualdad -de poder, riqueza, estatus social, etcétera- que interactúan para evitar la movilidad descendente de los favorecidos y prevenir la movilidad ascendente de los pobres” (Roa 2006:11). Las trampas de pobreza pueden estar relacionadas a un conjunto de indicadores asociados con bajos niveles de vida como depredación de recursos locales, bajo nivel educativo o falta de oportunidades laborales, entre otros (Smith 2005). Sin embargo, lo más importante sería analizar los mecanismos que reproducen esta situación de pobreza. Es decir, los mecanismos de auto-reforzamiento que permiten que la pobreza persista (Azariadis y Stachurski 2005:326).

Por otro lado, las salidas de las trampas de pobreza y desigualdad están relacionadas con la posibilidad de crecimiento económico equitativo; es decir con cambios político-institucionales que no solamente permitan el desarrollo económico del territorio sino también la incorporación de los grupos marginalizados. Esta salida puede darse a partir de *shocks* externos, esto significa cambios en las condiciones económicas o sociales extra-territoriales que sustentan las trampas –como, por ejemplo, modificaciones en la estructura de distribución del poder del Estado o re-organización de mercados-. Pero esta salida también puede ser posibilitada a raíz de procesos internos de transformación cultural, económica o política -como la aparición de escenarios de conflicto que desestabilizan las instituciones- (Bebbington 2012). En todos los casos hablamos de cambios procesuales y acumulativos donde cada ajuste institucional determina un nuevo escenario que puede ser propicio o no para una nueva transformación (Hall 2010).

En nuestro estudio hemos identificado tres factores interrelacionados que pueden explicar la persistencia de estas trampas. En primer lugar, la existencia de grupos sociales favorecidos que se apropian, por medio de múltiples mecanismos, del excedente o renta de un territorio determinado, en detrimento de otros grupos que terminan siendo explotados o subalternizados. En estos casos, las condiciones que definen la asimetría entre grupos pueden ser económicas como el control de las etapas del proceso económico; políticas, como el control de los espacios de diseño de políticas públicas, distribución de bienes o toma de decisiones; o discursivas, como el mantenimiento de narrativas que naturalizan el *status quo*. En estos casos, la trampa se produce cuando el grupo social de dominio necesita o cree necesitar que los grupos subalternos no disputen estas condiciones para mantener su estatus y beneficios.

En segundo lugar, la revisión de los arreglos institucionales, tanto intra como extra-territoriales, nos lleva a un análisis de escalas espaciales. Como Bourguignon *et al* (2007:2) argumentan, las diferencias entre grupos económicos son sostenidas en el tiempo por instituciones económicas, políticas y sociales. Estos arreglos institucionales pueden estar presentes tanto al interior como fuera del territorio; en este segundo caso, serían dinámicas externas las que tendrían un rol protagónico en el entrampamiento del territorio. En tercer lugar, el tema de la normatividad e identidad institucional puede ser un campo clave para entender las dinámicas institucionales vinculadas al desarrollo territorial. Las instituciones pueden ser formales cuando están oficial y claramente

normadas, o informales cuándo organizan prácticas normadas por el uso y la costumbre. Asimismo, pueden tener una identidad cerrada que dificulta su articulación interinstitucional o constriñe sus posibilidades de innovación (Abramovay *et al* 2008).

El presente artículo argumenta que los territorios se encuentran en constante construcción a partir de diversas dinámicas de articulación y desarticulación económicas y políticas. La bifurcaciones históricas intra e interterritoriales dejan a ciertas zonas y poblaciones frente a trampas institucionales que reproducen su situación de pobreza o desigualdad. La interpretación que los actores locales hacen de las causas de esta situación de desventaja territorial que limitan sus posibilidades de acceder a empleo asalariado y/o articularse al mercado es lo que se traduce como ROCs. Consideramos que la persistencia o superación de estas ROCs estaría vinculada a tres elementos: los procesos históricos que nos muestran el surgimiento y accionar formal o informal de ciertos actores sociales claves como las élites, organizaciones locales o el Estado; las políticas y arreglos institucionales que refuerzan o lidian con la desigualdad de los territorios; y las condiciones geográficas y ambientales de los territorios que puede influir en el surgimiento e identidad de ciertas instituciones.

La selección de los territorios ha seguido dos criterios. En primer lugar, se buscó territorios que, estando en general en una situación de “rezago” económico, tuviesen zonas que hayan emergido. A partir del estudio de Escobal (2014) se identificó a Calca como una provincia en general rezagada donde, sin embargo, algunos de sus distritos habían logrado mejorar su situación en el último periodo intercensal. En segundo lugar, se buscó establecer territorios que mostrasen desarrollos económicos y políticos comparables, además de cierta articulación territorial interna. Los territorios escogidos fueron dos: el **Territorio 1**, compuesto por los distritos de Calca, Taray, San Salvador, Lamay y Coya, todos pertenecientes a la provincia de Calca y ubicados en el Valle Sagrado de los Incas; y el **Territorio 2**, formado por los distritos de Lares, Yanatile y Quellouno ubicados en la cuenca de Lares. Cabe señalar que mientras Lares y Yanatile también pertenecen a la provincia de Calca, Quellouno es actualmente parte de la vecina provincia de la Convención. Como vemos en el Cuadro 1, el primer territorio ha mantenido una situación de rezago mientras el segundo ha mejorado su situación de pobreza en el último periodo intercensal.

CUADRO 1 - Datos básicos sobre los territorios estudiados

	Territorio 1	Territorio 2
	Calca – Valle Sagrado	Lares – Yanatile - Quellouno
Área (Km²)	805	4.406
Población *		
1993	40.366	26.838
2007	47.310	33.170
Pobreza Monetaria **		
1993	68,79%	80,13%
2007	68,65%	49,06%
Presupuesto Gobiernos Locales*** (Millones S/.)		
2007	32.188	n.d.

2013	76.632	134.466
------	--------	---------

Fuente: *Instituto Nacional de Información y Estadística (INEI)

Escobal (2014), *Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

El artículo se encuentra dividido en cinco secciones. En la primera sección se traza la historia económico-político-territorial de las zonas estudiadas con el fin de mostrar su constante fragmentación y reconstitución territorial. La segunda sección analiza cómo se ha prefigurado una trampa de desigualdad en el territorio situado a lo largo del Valle Sagrado (Territorio 1). En la tercera sección, se explora el segundo territorio, mostrando las diferencias entre la zona alta (Lares), que se encontraría frente a una trampa de pobreza, y la zona baja (Yanatile-Quellouno), que ha logrado emerger. En la cuarta sección se hace un análisis de las vinculaciones entre ROCs, institucionalidades y procesos sociales con el fin de entender los entrampamientos y emergencias territoriales. Finalmente se presentan algunas reflexiones finales a manera de conclusiones

1. TERRITORIOS EN CONSTRUCCIÓN

Procesos de articulación y desarticulación territorial económica en la provincia de Calca

Hacia mediados del siglo XX, Calca estaba integrado económicamente a partir de la producción de las hacienda. En esta época se pueden identificar tres espacios productivos diferenciados. En la parte baja del valle de Lares –actuales distritos de Yanatile y Quellouno- se producía caña de azúcar, aguardiente, café y coca. En la parte alta del valle de Lares –actual distrito de Lares- la producción para el mercado giraba en torno a la fibra de auquénidos. Por último, en las haciendas ubicadas en el Valle Sagrado –actuales distritos de Calca, Lamay, Pisac, Taray y Coya- se producía maíz blanco.

La producción de la parte baja seguía dos rutas paralelas de comercialización. Por un lado, el azúcar, aguardiente y coca llegaba a los mercados regionales de Cusco vía Lares pueblo y Calca capital. El café, en cambio salía por Quillabamba, donde existía mayor infraestructura para su acopio, de allí viajaba en tren hacia Cusco y demás mercados regionales. Dentro de este mapa económico, la capital de la provincia, Calca, se dibujaba como el centro administrativo y político de este territorio, pues funcionaba como la puerta de entrada y salida de la mayoría de los productos de los valles bajos, además de ser uno de los centros de producción de maíz.

En las zonas altas del Valle Sagrado y Lares, las haciendas convivían con comunidades campesinas que mantenían una economía orientada hacia la auto subsistencia, basada en la producción de papa, maíz y tejidos que consumían, vendían o intercambiaban local y regionalmente. El principal mercado de intercambio se localizaba en la parte alta de Lares, donde llegaban productores campesinos de las zonas altas y bajas para intercambiar sus productos como fruta, papa, coca y café que no se llevaba al mercado.

La reforma agraria cambia el panorama. En los valles bajos de Calca (Yanatile - Quellouno) y de la Convención, la progresiva movilización campesina terminó por desencadenar una

temprana reforma agraria en la década de los años sesenta, re-estructurando la articulación territorial de esta zona. En la nueva economía política de la producción agrícola de las zonas bajas, los actuales distritos de Yanatile y Quellouno refuerzan los lazos territoriales con la provincia de la Convención. Con ello, la capital de la Convención, Quillabamba, gradualmente desplaza a Calca capital como cabecera política y económica. Se desarrolla la economía del café gracias a nueva infraestructura vial por lo que la “salida” por la ruta Quillabamba-Cusco se consolida. Esta nueva configuración se expresará incluso en los cambios en la demarcación política que tienen lugar en los ochenta. Así, en esta década se crean los distritos de Yanatile y Quellouno, pero mientras el primero continúa siendo parte de Calca, el segundo se anexa a la provincia de la Convención.

En este contexto, la ruta que unía económicamente los valles bajos con Calca capital pierde importancia, aunque algunos productos como la coca siguieron transitando por este circuito. Asimismo, el pueblo de Lares (a medio camino entre Yanatile y Calca) se mantiene como centro de las prácticas tradicionales de intercambio entre las zonas altas y bajas. Sin embargo, el volumen de intercambio es, en términos económicos, poco significativo en relación con la comercialización de café para mercados nacionales e internacionales.

En el Valle Sagrado la reforma agraria fue implementada más tardíamente por el gobierno y condujo a la creación de cooperativas en el piso de valle para la producción y comercialización de maíz blanco, que ya era cultivado por las haciendas, orientando hacia mercados urbanos nacionales e internacionales. Por otro lado, en las zonas altas del Valle Sagrado, menos articuladas al mercado, se prefirió mantener la organización comunal existente. Estas comunidades continuaron con su producción tradicional de pan llevar y, en algunos casos, tejidos para su comercialización en ámbitos locales.

Con la crisis de las cooperativas en los años ochenta, la apuesta productiva del valle por convertirse en un centro de exportación internacional de maíz se va diluyendo, siendo paulatinamente reemplazada por la apuesta por el turismo que hasta entonces era una actividad menos importante en la zona. Luego de su estancamiento propiciado por la década de violencia política que vivió el país de 1980 a 1992, el turismo resurge en el país y en particular en el Cusco (Domingo *et al* 2012: 82). Los distritos de la provincia Calca ubicados en el Valle Sagrado ven en el turismo una nueva oportunidad de desarrollo y buscan integrarse al circuito turístico del valle que tiene como centro la ciudad de Urubamba, en la vecina provincia del mismo nombre. Así, Calca ciudad busca su articulación horizontal con Urubamba en detrimento de su vieja articulación vertical con los distritos bajos de su provincia.

Este breve recuento nos muestra cómo la provincia de Calca ha pasado de ser un territorio económicamente articulado en la época de hacienda a estar fragmentado en dos territorios, que aunque aún ligados por lazos culturales y políticos, tienen dinámicas económico-territoriales distintas. Por un lado, los distritos de Yanatile y Quellouno están claramente vinculados a la dinámica de los valles bajos, cuyo centro económico se

encuentra en Quillabamba; aunque su población mantiene prácticas de intercambio, y por ello cierta articulación, con la población del distrito de Lares (Territorio 2). Por otro lado, los distritos de Calca ubicados en el Valle Sagrado (Territorio 1) han consolidado su articulación económica con sus vecinos de valle en un circuito turístico comercial cuyo centro está en Urubamba. En ambos casos se trata de territorios periféricos de centros económicos ubicados fuera de la provincia de Calca.

Fragmentación territorial y clientelismo político en la provincia de Calca

Como se ha mencionado, a mediados del siglo XX Calca ciudad era la principal cabecera económica-administrativa y puerta de salida de los productos de los valles bajos de la provincia. En esta época la élite estaba conformada por hacendados comerciantes y profesionales urbanos que acaparaban todos los puestos políticos excluyendo a los sectores rurales-campesinos de cualquier tipo de representación política. Luego de la reforma agraria, Calca fue perdiendo importancia en términos económicos y políticos debido al desarrollo de otros centros y rutas económicas: Quillabamba alrededor de la producción café, y Urubamba, en torno a la organización del circuito turístico y la economía zonal. En concordancia, la élite del pueblo se empobreció y decreció al migrar muchos de sus miembros.

En este contexto, va emergiendo en la provincia una nueva élite compuesta por familias de origen campesino que paulatinamente migraron desde sus comunidades hacia Calca ciudad, y empezarán a buscar espacios de representación política. En el 2006 se eligió como alcalde a un profesional de origen campesino que no provenía de la vieja élite local. El nuevo alcalde desplegó su base y apoyo político en las comunidades, desatando un enfrentamiento entre las antiguas familias urbanas y los nuevos líderes de corte más campesino y rural. Con la llegada del canon gasífero el presupuesto de la provincia se incrementó considerablemente (en 26% entre 2007 y 2013) generando una pugna entre las facciones políticas por los fondos públicos. En el medio de esta lucha se suscitaron eventos de violencia generando caos y fragmentación política en el distrito y la provincia.

Esta crisis institucional es producto de las pugnas no resueltas entre viejas y nuevas élites que no logran establecer un control político hegemónico ni en el distrito capital ni en la provincia de Calca. Las viejas élites establecieron redes de poder excluyentes basadas en la división social urbano-rural cimentando ciertas reglas de juego político. La emergencia de los grupos campesinos desafió estas reglas en busca de una política más inclusiva. Con la llegada del canon se busca institucionalizar nuevas “reglas de juego” informales (o ilegales) para la construcción de redes de clientelismo desde el municipio. Siguiendo a Williams *et al* (2009) se puede afirmar que estamos ante un caso donde no se cumple una de las condiciones para el crecimiento como estar “libre del peligro de expropiación.” En este ejemplo los funcionarios que detentan el control del municipio se apropian de recursos públicos para su propio beneficio político (*looting* en la tipología del autor).

En este contexto, varios alcaldes distritales buscan desarticularse políticamente de la capital provincial. Como parte de esta estrategia los distritos ubicados en el Valle Sagrado han establecido una mancomunidad, excluyendo al distrito de Calca, con el fin de llevar a cabo proyectos de desarrollo turístico sin pasar por la supervisión de la alcaldía provincial. Así, Calca como provincia es un territorio políticamente acéfalo lo que agrava su fraccionamiento económico.

Territorio 1: Desarrollo turístico en el Valle Sagrado

En la provincia de Calca, la actividad turística ha generado una gran expectativa de desarrollo puesto que varios de los distritos que la componen se encuentra ubicados en el “Valle Sagrado de los Incas”, una de las zonas que más turistas atrae en el país. Sin embargo, como nos muestra la literatura, el turismo puede ser generador de desigualdades (Salazar 2006; Picard y Wood 1997; Dogan 1989). Este parece ser el caso de Calca donde la llegada del turismo ha generado una trampa de desigualdad que restringe sus posibilidades de desarrollo territorial. A continuación presentamos los factores que subyacen a la reproducción de la desigualdad en este territorio.

Turismo de paso: oportunidades limitadas para un desarrollo territorial

El turismo que se desarrolla en el Valle Sagrado es una actividad que se estructura a partir de circuitos organizados en torno a “destinos” turísticos específicos. Los lugares que no forman parte de los circuitos turísticos solo pueden integrarse de manera indirecta, como proveedoras de algunos servicios por ejemplo, al negocio del turismo. Asimismo, los lugares que siendo parte de los circuitos no logran convertirse en destinos, se vuelven “lugares de paso”, con una limitada posibilidad de generar ingresos significativos para el grueso de la población.

El turismo en el Valle Sagrado se realiza a partir de circuitos que duran de uno a tres días, teniendo como destinos: Písac, Urubamba y Ollantaytambo. De éstos, solo el pueblo de Písac está ubicado en la provincia de Calca. En este pueblo, generalmente los turistas pasan algunas horas visitando el sitio arqueológico y el famoso mercado de artesanías local. Luego, el circuito continúa hasta Urubamba donde se suele pernoctar. Los otros cinco distritos de Calca que tienen también parte de su territorio asentado en el Valle Sagrado: Calca, Lamay, Coya, Taray, y San Salvador, se articulan a la actividad turística sólo de manera periférica como lugares de paso. Por ello, el turismo logra ser una actividad económica importante solo en el distrito de Pisac, aunque exista una gran expectativa por este negocio en el resto de distritos de la provincia.

El problema pareciera ser que el negocio turístico es manejado por actores externos en alianza con élites y funcionarios locales. El grueso de la actividad turística está organizado a través de la intermediación tanto de funcionarios públicos encargados de la gestión de la actividad turística, como de actores privados vinculados a agencias de viaje nacionales o extranjeras. Estos son actores centrales en la circulación de la actividad turística: ellos definen en gran medida hacia dónde va el turista así como qué va a ver y experimentar. La

articulación desde lo local al turismo es imposible sin la mediación de estos actores que son, en gran medida, extraterritoriales.

Ámbitos urbanos y rurales: acceso desigual al mercado turístico

Existe una marcada diferencia en el acceso al negocio turístico por parte de la población urbana y la rural. La población urbana se integra en mejores términos al negocio turístico, mientras las familias que habitan en las comunidades altas no se articulan o lo hacen en condiciones poco favorables. El ejemplo más paradigmático de este proceso lo tenemos en Písac, donde podemos identificar cuatro maneras por medio de las cuales la población urbana termina acaparando el negocio turístico.

Un primer mecanismo es el control del principal espacio de comercio turístico en Písac: el mercado “indio”. Hacia la década de 1990 se afianza el carácter de Písac como centro productor de artesanías: el mercado “indio” de Písac se convierte en uno de los atractivos principales del pueblo, desvinculándose su funcionamiento de la feria dominical, y controlando un espacio propio al que se puede acceder todos los días (Henrici 2007). En la última década, los artesanos y negociantes urbanos han logrado dominar el negocio de compra y venta de artesanías en este mercado restringiendo –ya sea excluyendo o mediado- el acceso a los artesanos rurales.

En la actualidad, el mercado de artesanías se extiende alrededor de la Plaza de Armas, la cual funciona como su punto concéntrico. Este espacio es gestionado por la Municipalidad de Písac, quien cobra un importe mensual a los comerciantes de cada puesto del mercado. Estos comerciantes pueden ser de dos tipos. Por un lado están los artesanos que logran tener un puesto donde exhibir sus productos, y por otro lado están los comerciantes intermediarios, que acopian artesanías para revenderlas luego, que son la mayoría. En ambos casos estamos hablando de comerciantes predominantemente urbanos. De hecho, una de las condiciones tradicionales para acceder a los puestos es ser residente del pueblo de Písac, con lo cual se excluye a la población de las comunidades rurales de la venta de sus productos artesanales dentro del perímetro del mercado.

Ante la presión de las comunidades, el municipio ha dispuesto que se establezca un espacio en el mercado para que los productores de comunidades rurales vendan directamente sus productos los jueves y domingos. Asimismo, las asociaciones de tejedoras tanto de la Comunidad Campesina de Chahuaytire como la de Pampallacta, ambas ubicadas en el distrito de Písac, han logrado hacerse de varios puestos permanentes en el mercado artesanal a través de su articulación con “*brokers*” urbanos. Aun así, la disparidad en el acceso a puntos de venta de artesanías es evidente.

Una de las estrategias de los artesanos rurales para no depender de intermediarios urbanos, ha sido comenzar a vender sus productos en sus propias comunidades; sin embargo, los turistas que llegan hasta aquí suelen ser excursionistas que gastan poco en souvenirs o aquellos que llegan a través de paquetes turísticos, cuyo momento y espacio

de compra está programado de antemano por la agencia de turismo (Henrici 2007). Si se trata de este último tipo de turistas, los comuneros no podrán prescindir de la figura del intermediario, ya que de vender artesanías en sus comunidades, la agencia demandará un 10% del total de la venta (Entrevista a un consultor en turismo de Cusco, 30.03.13).

Un segundo mecanismo es el control del negocio de exportación de artesanías. La exportación es canalizada principalmente por empresas exportadoras especializadas, que entran en negociaciones con los rescatistas y acopiadores pueblerinos. Desde la década de los 1990, algunas ONGs peruanas y extranjeras han promovido que sean las mismas comunidades quienes negocien directamente con agencias extranjeras para exportar sus artesanías (Henrici 2007). Sin embargo, a veces eliminar de la cadena al intermediario pueblerino no es suficiente para asegurar condiciones más igualitarias de negociación. Así, por ejemplo, Pérez (2013) cuenta cómo en el Centro de Textiles Tradicionales del Cusco (empresa de venta y exportación) los empleados comuneros tienen que trabajar en promedio 15 horas diarias para cumplir con los pedidos.

Un tercer mecanismo de acaparamiento se da por medio del control de la gestión de lo “auténtico”. En el Valle Sagrado el turista busca “autenticidad”, definida por la continuidad o permanencia de manifestaciones u objetos auténticos de la cultura Inca. La comercialización de esta autenticidad, sin embargo, termina siendo manejada *no* por los sujetos auténticos sino por los grupos sociales mejor preparados para “gestionar el negocio”: en el caso del territorio estudiado, esta habilidad recae nuevamente en las élites urbanas que concentran el negocio turístico.

Como sostiene Henrici (1999) la presencia física de los “indios” no es la condición esencial para que el turismo se mantenga, porque, al final, no es la cultura en sí misma la que está en venta, sino una *representación* de ésta. Solo si la autenticidad es *representada* bajo el marco del discurso turístico apropiado es que puede ser consumida. Para ello tiene que ser gestionada por un grupo experto que sepa representar lo que el turista espera encontrar (Hall 1997). Así, si bien los campesinos comuneros pueden tener el *expertise* cultural, no cuentan con el *know-how* para comercializar sus productos. Dentro de este panorama, los indígenas, junto con su patrimonio material e inmaterial resultan siendo un insumo, central pero un insumo al fin, de un esquema de gestión de la tradición administrado por otros.

Una cuarta modalidad de acaparamiento es posibilitada por la mayor capacidad económica y social para ofrecer servicios turísticos. La oferta de servicios de alojamiento y alimentación está también concentrada por la población urbana, quien no sólo tiene acceso a un espacio privilegiado para desarrollar estas actividades, sino que cuenta además con mayores recursos económicos para invertir en un negocio (capital y acceso a crédito) y un mayor capital social (grado educativo, experiencia, familiaridad cultural) que le permite interactuar más eficientemente con el turista promedio.

Articulación limitada e intermediada de la población rural al mercado turístico

La articulación de la población comunera rural al negocio turístico se ha dado a partir de tres mecanismos principales. En primer lugar, como mano de obra porteadora de los pertrechos de aquellos turistas que llegan a Machu Picchu haciendo *trekking* a través del Camino Inca, una actividad poco remunerada y poco regulada que acarrea problemas de salud a largo plazo. Para ejercer esta actividad en algunas comunidades los varones comuneros pueden ausentarse hasta diez días al mes, situación que se ve agravada en temporada alta cuando prácticamente la comunidad solo aloja a mujeres, niños y ancianos, como sucede en la comunidad campesina de Pampallacta (Málaga 2012).

En segundo lugar, a través de la comercialización de productos agrícolas o artesanales. En la comunidad de Huama en el distrito de Lamay, por ejemplo, una asociación de productores de papas nativas vende sus productos a los hoteles de cinco estrellas del Cusco “El Libertador” y “El Monasterio” (Málaga 2012). Asimismo, se ha intensificado la crianza de cuyes en el distrito de Coya para el consumo turístico gastronómico. Sin embargo, el mercado para estos productos es aún muy pequeño.

Finalmente, a través del turismo vivencial o rural comunitario. Varias son las iniciativas, desde instituciones estatales y ONG’s de promover este modelo. Sin embargo, esta es todavía una actividad marginal y no ha podido superar el esquema que concentra las ganancias en los intermediarios. En muchos casos, algunas familias de la comunidad equipan sus casas para poder recibir huéspedes; pero, como afirma un entrevistado, “*de los 365 días, de tres a cinco días estarán ocupadas las casas*”. Además, la agencia que lleva los turistas hasta la comunidad cobra una comisión fija por turista a la asociación de comuneros involucrados en la actividad turística, esto además de demandar un 10% de sus ventas en artesanía. Otra modalidad de participación restringida es señalada por Pérez (2013), quien afirma que es muy común que las comunidades den en cesión porciones considerables de su territorio a favor de las empresas de turismo para el desarrollo del negocio.

Vale mencionar los efectos que el turismo puede tener sobre las comunidades desde un plano social. La incursión en el turismo implica una necesaria reestructuración del uso de los recursos (naturales, energéticos, humanos y financieros) (Gascón 2011). Esto significa que recursos y energía utilizados antes en otras actividades, serán desviados hacia la actividad turística una vez que ésta se establezca. Por lo general, el turismo no genera beneficios de manera equitativa, por lo que habrá un grupo que haya hecho “la mudanza de actividad” al que no le correspondan los beneficios del turismo, mientras al mismo tiempo se deteriore su control sobre actividades tradicionales. Por ejemplo, la comunidad campesina de Pampallacta en Lamay- Calca, donde la mayoría de varones se emplea como porteadores, se ha producido una desestructuración comunal a varios niveles puesto que sus miembros ya no participan en las actividades comunales.

¿Por qué la comunidad campesina con sus institucionalidades no puede articularse en mejores condiciones al mercado turístico? Los emprendimientos turísticos en las comunidades han sido articulados a partir de “asociaciones” de familias comuneras, es decir de la participación de ciertas familias asociadas independientemente de la

comunidad. Sin embargo, su proliferación ha provocado la atomización de la organización comunal en múltiples asociaciones comunitarias. Esta situación ha repercutido, a su vez, en la generación (o agudización) de una serie de conflictos a nivel intracomunal y extracomunal. Esto ha generado una tensión entre las organizaciones comunales y las asociaciones.

Territorio 2: Lares-Yanatile- Quellouno: historias divergentes de desarrollo agrícola

Este territorio une la parte baja de la cuenca de Lares (distritos de Yanatile y Quellouno) con la parte alta de la cuenca (distrito de Lares). Se encuentra verticalmente integrado a partir de prácticas históricas de intercambio que persisten. Sin embargo, en las últimas décadas, la producción para el mercado de la parte baja se ha articulado a la provincia de la Convención, mientras el distrito de Lares se ha aislado del mercado. En esta sección veremos las historias divergentes en estas dos zonas como forma de explicar porque en términos de crecimiento la parte baja ha emergido mientras la parte alta pareciera encontrarse frente a una trampa de pobreza. Nuestro análisis se enfoca en dos dimensiones: las economías domésticas y las formas colectivas de representación política-económica.

Unidades Domésticas y culturas de producción

Yanatile y Quellouno: procesos de diversificación y especialización

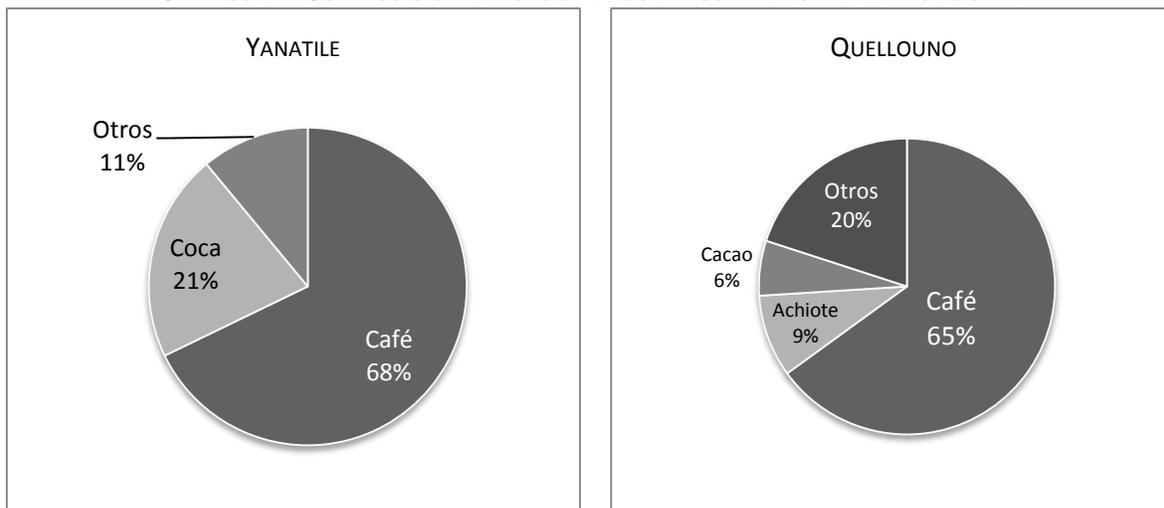
Las unidades domésticas de esta zona han desarrollado dos estrategias para articularse al mercado agropecuario sin poner en peligro su seguridad alimentaria. En primer lugar, el uso diversificado de fuerza de trabajo: asalariada y familiar. En esta zona la tierra es trabajada de manera estacional por lo que la demanda de mano de obra es variable. Cuando la fuerza de trabajo asalariada libre escasea se recurre a mano de obra familiar o vecinal apelando a la práctica de ayuda mutua llamada “rol.” El “rol” consiste en una cuadrilla de vecinos o parientes, en promedio 5 o 6, que pueden ser convocados para realizar jornadas de trabajo en la tierra del convocante. El convocante tiene la obligación de pagarles el jornal, darles de comer dos veces en el día, proveer coca y chicha (bebida de maíz). Cada uno de los integrantes del “rol” tiene la posibilidad de convocar a la cuadrilla para el trabajo en sus parcelas cuando lo necesite y la obligación de acudir de manera recíproca al llamado de los otros miembros del “rol”. Este arreglo institucional permite distribuir el costo del trabajo, que es asumido por un conjunto de unidades domésticas.

En segundo lugar, las familias campesinas buscan diversificar manteniendo un *stock* de cultivos que combina productos para el mercado con productos destinados al autoconsumo o el intercambio. Tanto el café como la coca son los *commodities* más importantes. También se vende o intercambia fruta, achiote y cacao. Para el autoconsumo se cultiva yuca, plátano y maíz. Normalmente, una unidad productiva maximiza el uso de su tierra cultivando en una misma parcela frutas y café, o frutas y yuca. La coca, por sus

características, se adapta a suelos menos fértiles y regados, con exposición a la luz, y requiere menos trabajo.

Según el censo agrario de 2012, en Yanatile el principal cultivo es el café seguido por la coca, mientras que en Quellouno el café es seguido por una variada cartera de productos (ver Gráfico 1). En estos distritos 5396 unidades productivas cultivan 13608 hectáreas de café, y en promedio manejan una superficie de 2,4 hectáreas cada una. A la par, alrededor de 5000 unidades productivas cultivan cerca de 2084 hectáreas de hoja de coca en todo el valle. Entre el 10 y 15% de las tierras son cultivadas con productos comerciales de segundo orden y autoconsumo.

GRÁFICO 1 - COMPOSICIÓN DEL STOCK DE CULTIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA



Fuente: CENAGRO 2012

El calendario agrícola permite a la unidad productiva contar con ingresos monetarios en ocho meses del año: con campañas “chicas” en enero y septiembre con la venta de coca, en agosto con la venta de achioté, y una campaña “grande” de febrero a junio con la venta de café, coca y cacao. Mientras tanto, la disponibilidad de productos para el autoconsumo se distribuye en dos campañas medianas: por un lado, la cosecha estacional en febrero y marzo de maíz, y en noviembre y diciembre de yuca, y por otro lado, y la cosecha permanente de plátano.

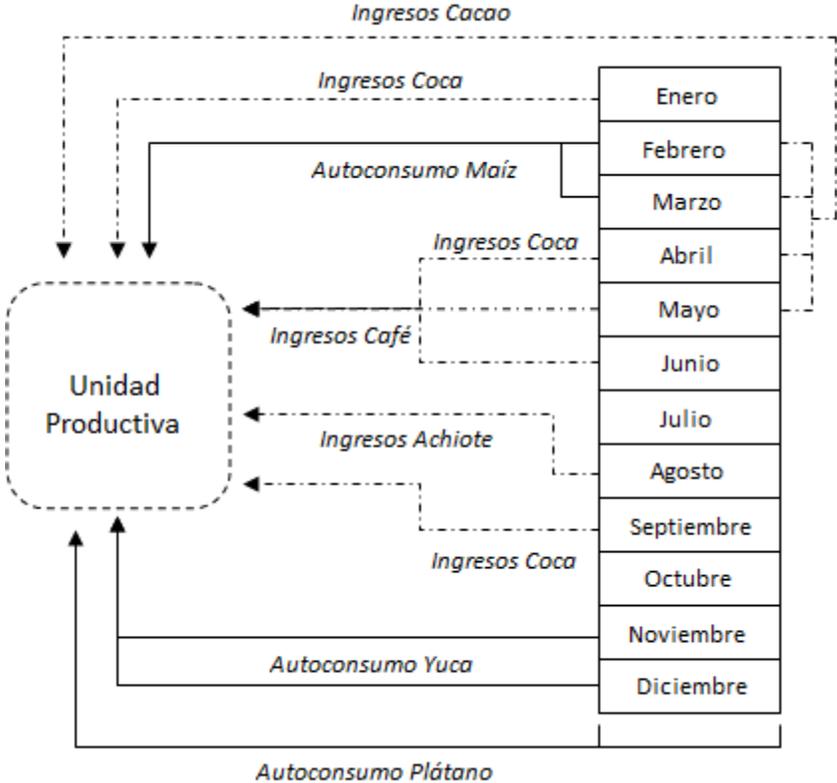
La canasta básica es complementada con productos de pan llevar adquiridos en los mercados y tiendas locales:

“Aquí en el valle cada campesino tiene su café y su coca. La coca es como un seguro, ‘caja chica’, en cualquier momento para una emergencia o para comprar en el mercado traemos nuestra coquita y la vendemos a ENACO. Así en nuestra casa guardamos quintales, y vamos vendiendo según necesitamos, igual que el café”

Secretario General de la Federación de Campesinos de Yanatile

La especialización de las unidades productivas en el cultivo de café y coca, y en segundo nivel, cacao y achioté, permite a los campesinos contar con un calendario de ingresos a lo largo del año, así como un cronograma que diversifica la disposición de cultivos que componen la canasta básica en distintos momentos de año como muestra el siguiente gráfico.

GRÁFICO 2 - CALENDARIO AGRÍCOLA DE LA UNIDAD PRODUCTIVA



Lares: diversificación para el autoconsumo

En relación al acceso de mano de obra, las familias campesinas de Lares dependen de la mano de obra familiar y de prácticas tradicionales de ayuda mutua conocidas como “ayni” y “faena”. El “ayni” consiste en la organización de jornadas colectivas recíprocas en dónde parientes y vecinos trabajan para una unidad doméstica a la vez. El beneficiario debe proveer a cambio comida, coca y chicha a los trabajadores y contrae la obligación de brindar su fuerza de trabajo cuando sea convocado. La “faena” es un tipo de trabajo comunal convocada por la dirigencia comunal, normalmente después de una asamblea, para realizar obras comunales como abrir un canal o reparar un camino.

La cartera de cultivos de Lares se basa en dos tipos de cultivos: papa nativa y maíz. Ambos productos tienen espacios de comercialización restringidos, siendo principalmente auto-consumidos o intercambiados. El énfasis al momento de decidir los cultivos está puesto en asegurar la seguridad alimentaria de la unidad doméstica, cuando se obtiene excedente se intercambia o vende principalmente en la feria de pueblo de Lares.

Otra de las actividades principales es la ganadería de auquénidos, de los cuales se extrae fibra que es utilizada para la elaboración de vestimenta y tejidos. En la época de las haciendas la fibra era el principal *commodity* de la región pero luego de la reforma agraria su producción decayó. Actualmente al menos tres comunidades del distrito han formado, en su interior, asociaciones de tejedoras que, gracias a la inversión de ONGs primero, y el gobierno local después, pueden ser comercializadas en los baños termales del distrito y en una tienda en Cusco.

Nuevos y Viejos Actores: Cooperativas, Comunidades y Sindicatos

En la zona correspondiente a los actuales distritos de Yanatile y Quellouno, hasta la reforma agraria eran las haciendas las que se articulaban al mercado. Los hacendados producían directamente las mejores tierras y arrendaban las tierras de secano y de laderas¹. Para el mercado se cultivaba principalmente caña de azúcar –para la producción de aguardiente- que fue gradualmente reemplazada por el cultivo de café. En menor medida, se vendía hoja de coca y fruta. Estos productos se vinculaban a dos tipos de mercados: mercados locales en las zonas altas donde se demandaba coca y aguardiente, y mercados regionales y nacionales de café. A partir de los años cuarenta se crea la Empresa Nacional de la Coca (ENACO) que concentra la comercialización legal de la hoja de coca para uso tradicional.

La crisis del sistema de haciendas y su transformación está íntimamente ligada a la aparición de una nueva organización: los sindicatos agrarios de trabajadores. La progresiva sindicalización campesina en los años 1940s va a generar las condiciones para la revuelta y posterior cambio de la estructura agraria. En 1958 se funda la Federación Provincial de Campesinos de La Convención y Lares. La consolidación de la capacidad de movilización y negociación de los sindicatos desemboca en la toma de tierras y la implementación de una reforma de la propiedad hacia la mitad de la década de 1960. Al final de este proceso, los antiguos arrendatarios se hacen con el control de las mejores tierras de las haciendas, mientras que el resto de campesinos jornaleros obtienen parcelas y activos de menor cantidad y calidad² (Rénique 1991: 208-226, Encinas 1986: 34).

¹ En la década de 1950, los hacendados manejaban directamente alrededor del 22% de las parcelas cultivadas, mientras que los arrendatarios y allegados el 78% (Guillén 1989: 234).

² En esta zona se expropiaron y re-asignaron alrededor de 80 mil hectáreas al final del proceso de reforma agraria. Fuente: Dirección de Reforma Agraria – Unidad Agraria Departamental XX Cusco.

Luego de la reforma agraria, los sindicatos juegan un rol central en tres procesos. Primero, en asegurar el acceso a la tierra de las familias campesinas. Los sindicatos establecieron las reglas de redistribución de tierra y otros activos entre los campesinos. Segundo, los sindicatos se constituyeron en la plataforma política para que las familias campesinas puedan negociar mejores condiciones y precios para la hoja de coca con ENACO. Tercero, los sindicatos promovieron la formación de cooperativas de producción y servicios que pudiesen reemplazar a las haciendas como vehículos institucionales de articulación al mercado. De este modo, las primeras cooperativas agrarias se formaron a partir de algunas bases sindicales y, en 1967, conforman una central de cooperativas de segundo nivel: COCLA.

Las cooperativas se forman principalmente para organizar el acopio y comercialización del café y, en menor medida del cacao y las frutas. Las cooperativas de café se articulaban en COCLA, la central de cooperativas (Remy 2006). Para el funcionamiento administrativo de las cooperativas se contrató a técnicos, mientras que los socios campesinos mantenían el control político de la organización a partir de la asamblea. Así, las cooperativas constituían a la vez plataformas económicas y políticas de sus socios al momento de negociar en el mercado del café.

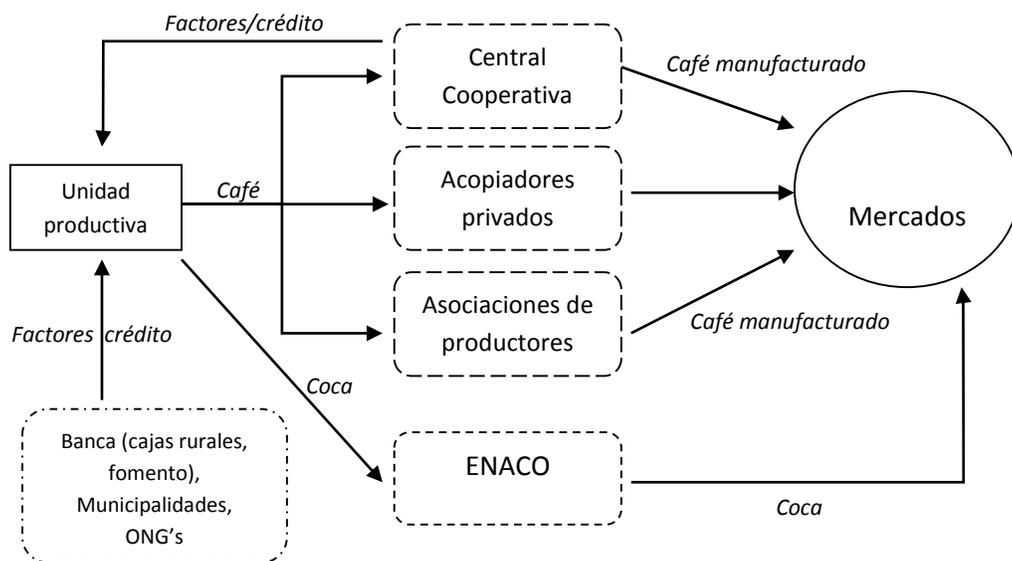
Los socios cooperativistas se comprometían a separar parte de su producción para la cooperativa, abonar sus cuotas de afiliación y participar del control del aparato administrativo de la organización. A cambio recibían un conjunto de beneficios como mejores precios, acceso a créditos adelantados, entrenamiento y asistencia técnica. Asimismo, las cooperativas brindaban un conjunto de servicios como transporte para los productos, financiamiento para campañas agrícolas, créditos para la modernización de la producción, seguros agrarios parciales e identificación de nuevos mercados. Este esquema se mantuvo hasta la década de los ochentas gracias, en parte, a la existencia de una banca de fomento agropecuario y los precios altos del café.

En las décadas de los ochenta y noventa se produjo un deterioro de las cooperativas, en particular las de producción. Con la liberalización de la economía ingresaron al negocio del café un conjunto de actores como acopiadores privados o asociaciones de productores no cooperativizados. En este escenario, COCLA, como cooperativa de servicios (segundo piso), ha mantenido su vigencia pero ha perdido importantes segmentos del mercado ante actores privados.

La liberalización no ha sido percibida como positiva por los productores puesto que han perdido capacidad de negociación con el mercado. La diversificación de canales de mercado ha traído consigo una caída del precio del café que afecta a los productores locales. Por ello, existen nuevas iniciativas que buscan reactivar las cooperativas aunque con características distintas. Los casos que llaman más la atención son los de las cooperativas impulsadas desde las municipalidades como la Cooperativa de Servicios Yanatile-Lacco Yavero. Estos modelos cooperativos financiados por los gobiernos locales buscan constituirse en plataformas organizativas que conecten a los productores directamente con *brokers* y certificadoras, y así lograr mejores precios tras controlar más

etapas del proceso de producción. Sin embargo, los réditos de estas experiencias están por constatarse, debido a lo reciente de su implementación.

GRÁFICO 3 - ARREGLOS INSTITUCIONALES DE LA ECONOMÍA LIBERALIZADA



En el actual distrito de Lares, la principal organización campesina ha sido y sigue siendo la comunidad campesina. La comunidad regula el acceso a los bienes colectivos, como los pastos, y articula la acción colectiva para la provisión de bienes, como las faenas. La organización comunal ha logrado mantener la estabilidad económica y política de las unidades domésticas en este territorio. Para lidiar con conflictos por tierras y robo de ganado se han conformado rondas campesinas que se articulan con la organización comunal. Las comunidades y rondas son las organizaciones que regulan la vida cotidiana de las familias campesinas.

Con el fin de ayudar a las familias campesinas a desarrollar bienes y/o servicios para el mercado, las ONGs y el gobierno local han impulsado la formación de asociaciones de productores. El impacto de estas asociaciones es actualmente muy limitado. La única experiencia relativamente exitosa es la asociación de tejedoras que agrupan a mujeres de varias comunidades que venden sus textiles en los baños de Lares y en una tienda en Cusco.

2. TERRITORIOS ENTRAMPADOS Y EMERGENTES: ANÁLISIS DE LOS CASOS PRESENTADOS

En los territorios presentados, los actores sociales locales han identificado Restricciones Operativas al Crecimiento (ROCs) cuya existencia puede explicarse a partir de ciertas institucionalidades que las subyacen y procesos sociales que las enmarcan. En la presente sección se establecer esta relación entre ROCs, institucionalidades y procesos a fin de definir los entrampamientos y des-entrampamientos institucionales que frenan o facilitan el desarrollo económico en los territorios estudiados.

Territorio 1: Restricciones e Institucionalidades vinculadas al desarrollo Turístico

Restricciones Operativas al Crecimiento (ROCs) e institucionalidades subyacentes

En el primer territorio las ROC señalados son básicamente cuatro. En primer lugar, el turismo desarrollado en la zona tiene como característica principal ser un “turismo de paso” articulado en función de destinos. Esta actividad está controlada principalmente por actores extra locales que actúan en coordinación con algunas élites locales. Los paquetes de visitas turísticas diseñados por estos agentes, no incentivan que el turismo deje ganancias importantes en los territorios de la provincia, con excepción de Písac. Esta situación se puede ver reflejada en la siguiente cita.

“Si eres grande, ya tienes toda la ruta armada. Vas de Písac al restaurante de tu empresa y con los buses de tu empresa. Incluso hay quienes son socios de tiendas de joyas en Písac y Ollantaytambo, o tienen acuerdo previos....los medianos, los que captan a los turistas en la agencia de Cusco, tienen un poco más de margen, le proponen más lugares al turista, aunque igual ya tiene acuerdos previos con dueños de tiendas y restaurantes”

Consultor de Plan COPESCO.

Esta ROC está vinculada a dos institucionalidades. Por un lado tenemos las reglas de acceso a los mercados turísticos, las cuales son establecidas principalmente por agentes e intereses extra-locales. Tanto los “destinos” y “circuitos” turísticos como las condiciones de acceso a los mismos son definidos por las agencias cuzqueñas en respuesta a lo que consideran la demanda turística nacional e internacional. Por otro lado, son las élites urbanas locales las que negocian con las agencias turísticas las reglas de articulación local al negocio turístico, acaparando las oportunidades.

La segunda restricción al crecimiento identificada es la marginación económica de las comunidades, por parte de la élite comercial urbana, del principal lugar de venta turística del valle: el mercado de Písac. Las citas a continuación muestran la dificultad de los comuneros de competir con los comerciantes urbanos ya sólidamente establecidos en el mercado.

“Aquí cada uno trabaja con permiso del municipio, y nuestros lugares ya están tradicionales de cada uno de nosotros. Trabajamos con proveedores de otros lados, ...vendemos así en volumen puedes vender, de acuerdo al sitio que agarres y si tienes contactos con agentes de turismo para que te arreen gringos, pero en artesanías competimos, las asociaciones de tejedores ya su producto, telas así tienen, pero esas no venden mucho... bien nomás hacen sus textiles y caro puede ser...pero pocos nomás es, más volumen sacamos los urbanos”.

Vendedor de artesanías de Pisac.

“El mercado de Pisac de artesanías ya se ha hecho complejo. ...las comunidades que se han logrado asociar ha entrado y pueden competir, y el municipio les ayuda tratando de construir un mercado artesanal, haciendo convenios con ONG’s, así, pero es difícil competir con los comerciantes”

Funcionario de la Gerencia de Desarrollo Económico y Social de la Municipalidad de Pisac.

Esta restricción puede ser explicada a partir de las reglas de acceso al mercado que han sido establecidas por los actores urbanos. A partir de esta institucionalidad, los pobladores urbanos se aseguran no sólo los mejores puestos de compra-venta en el mercado, sino que se constituyen además en los intermediarios de la venta de la producción de los artesanos rurales.

En tercer lugar, una ROC clara es la ausencia de una oferta adecuada de servicios turísticos. Un funcionario municipal de Calca lo explica como sigue.

“Aquí en Calca, como no viene [sic] muchos turistas, casi no hay hoteles. Pocos nomás, como ese que está en la plaza de armas, de ahí otros pero no de calidad, pues...Más en Urubamba, en Yanahuara así [sic] hay hoteles”.

Regidor [Alcalde interino] de la Municipalidad Provincial de Calca.

Esta restricción nos remite a dos institucionalidades. Primero, las reglas que establecen cuál es el tipo de servicios que resultan atractivos para el turista -como hemos visto en el ROC (a)- son definidas por agentes externos. Por otro lado, las reglas de acceso al capital necesario, ya sea económico o social, para mejorar servicios marginan a la población campesina rural.

En estrecha vinculación con la anterior, la cuarta ROC identificada es la falta de una adecuada inversión pública en servicios que incentiven el turismo rural. En particular, la falta de inversión en caminos rurales que mejoren la conectividad entre el piso de valle y las comunidades altas. El presidente de la Comunidad de San José de Urco, ubicada en la zona alta del distrito de Calca, habla de esta limitación en su testimonio.

“En general, difícil era la conexión con las comunidades altas. Solo caminos de herradura... las carreteras recién se han ido construyendo hace 30 años para entrar

al valle [a la ceja de selva], pero así carreteras a comunidades, recién estos últimos años se han puesto a ampliar, a construir así”.

Esta ROC se relaciona a su vez con dos prácticas institucionalizadas. Por un lado, las reglas de negociación para acceder a inversión pública terminan beneficiando a los pobladores urbanos quienes aseguran tener mejor conocimiento del negocio turístico. Por otro lado, las reglas formales de asignación de recursos públicos se ven sobrepasadas por reglas informales vinculadas a redes de clientelismo en el caso de Calca ciudad.

Trampa de Desigualdad en el Valle Sagrado

Consideramos que la manera en que se ha desarrollado el turismo, como principal apuesta al crecimiento económico en el territorio del Valle Sagrado ha generado una trampa de desigualdad. Esta trampa se enmarca en procesos históricos que han coadyuvado a al surgimiento de tres factores que la definen.

En primer lugar, la posición de dominio que tienen actores externos para definir los circuitos y destinos turísticos. El turismo “de paso” gestionado desde actores externos como COSITUC³, las agencias y empresas de turismo, que negocian con la élite turística local, ha creado “circuitos” turísticos que se focalizan en ciertos “destinos” y excluyen zonas vastas zonas del valle. La alianza entre actores externos y élite local restringe la posibilidad de “ampliar” la oferta turística a otros espacios en el valle. Las comunidades de altura que se ven marginadas buscan articularse de manera mediada a partir de la venta de su mano de obra (en condiciones desventajosas) como porteadores.

En segundo lugar, la consolidación de una élite urbana principalmente en Pisac vinculada al negocio turístico que margina el acceso de las poblaciones rurales comuneras a este negocio. Esta élite está compuesta principalmente por familias “pueblerinas” de artesanos, funcionarios y pequeños comerciantes urbanos que antes de la reforma agraria se ubicaban por debajo del poder hacendatario. En las últimas décadas, los programas de capacitación de las ONGs han mejorado su capacidad de inserción al negocio turístico.

Esta élite sustenta su poder político en el discurso del turismo como (única) oportunidad de desarrollo que reafirma su condición de liderazgo. En este contexto constituye su poder a partir de tres capacidades. En términos económicos, a partir de su capacidad de acceder a capital financiero para brindar servicios y de apropiarse de los mejores puntos de venta de mercancías y/o servicios. En términos políticos, a partir de su capacidad de articulación con los actores externos y manejo político que le permite acaparar los cargos públicos. En términos culturales, a partir de la subordinación de grupos campesinos en especial de altura que se traduce en la “gestión” de su autenticidad.

³ El Comité de Servicios Integrados Turístico Culturales-Cusco COSITUC, es el Comité formado por la Municipalidad Provincial del Cusco, Instituto Nacional de Cultura Cusco y la Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo, creado mediante el Convenio de Bases de Integración de los Servicios Turísticos Culturales del Cusco

En tercer lugar, la ausencia de una organización consolidada que sirva de vehículo de articulación al mercado. Existe una tensión entre la vieja organización comunal que mantiene su vigencia y la formación de asociaciones de productores que no logran establecer su propio espacio institucional. En este proceso las comunidades -principal referente organizativo rural- pierden capacidad productiva (escasez de mano de obra por porteadores), cohesión política (asociaciones de turismo vivencial) y capacidad negociadora (no son vistas como contrapartes para el desarrollo turístico).

Territorio 2: Restricciones e Institucionalidades vinculadas al desarrollo Agrícola

Restricciones Operativas al Crecimiento (ROCs) e institucionalidades subyacentes

En nuestro segundo territorio estudiado se han podido identificar también cuatro restricciones operativas al crecimiento. Primero, las condiciones geográfico-ambientales se configuran como una ROC. En Lares la altitud y el clima son constantemente señalados como limitantes para un mejor desarrollo agropecuario. En contraposición, en los territorios bajos de Yanatile - Quellouno, se considera que las condiciones ambientales aventajan a la actividad agrícola.

“Aquí, la coca, todo da [sic]. En la ladera arcillosa, donde ya difícil es que crezca otras plantas, ahí da bien la coca...y no necesita muchas labores culturales”

Director de ENACO – Yanatile

“El valle es fértil...da naranja, café, cacao, coca, frutas... lo que falta es inversión, buenos caminos, plantas industriales”.

Alcalde de Yanatile

En este caso, las limitantes geográficas y ambientales están asociadas a la falta de capacidad de producción de cultivos con demanda del mercado, como la coca y el café en la zona baja.

Una segunda restricción operativa al crecimiento está ligada a la deficiente inversión pública en vías de comunicación que puedan mejorar el acceso de los productores de Lares a los mercados regionales. Por el contrario, en Yanatile y Quellouno se ha realizado una inversión significativa en carreteras en las últimas décadas lo que ha favorecido el desarrollo de este territorio como una zona cafetalera. Los testimonios que siguen a continuación, de productores de Lares, marcan la importancia de las carreteras como vías de integración al mercado.

“Aquí no hay (carreteras). Ahora recién estos últimos años hay a algunas comunidades...solo había principal para bajar a Calca, al valle así”

Comunero de la Comunidad Campesina Huacahuas- Lares.

“Recién con las carreteras [que han construido el último año] a las comunidades algo de desarrollo hay, ya alguna lana se puede vender en la feria, papita así. Desde siempre la falta de carretera ha sido un atraso aquí [en Lares]”.

Presidente de la Comunidad Campesina de Lares- Lares.

Se puede decir que esta ROC está relacionada no sólo con las reglas formales de asignación de inversión pública, sino también con la diferenciada capacidad de negociación por más inversión en los distintos distritos. Lares es un distrito con poca renta y capacidad de negociación con los gobiernos provinciales y el regional. Peor aún, a raíz de los problemas políticos en la Calca capital su capacidad de recibir fondos de inversión pública se ha restringido aún más. Esta ROC ha sido superada en los distritos de Yanatile y Quellouno gracias a una mayor inversión pública y privada. Los hacendados, y luego las cooperativas y sindicatos, han presionado de manera efectiva a las entidades estatales por mayor inversión pública y, en algunos casos, han participado directamente en inversiones público-privadas para la construcción y mejoramiento de carreteras.

Por otro lado, los productores de Lares no tienen una “cultura” de producción al mercado, destinando la mayoría de su producción al autoconsumo. Desde nuestro punto de vista, esta predisposición se configura en el territorio como una tercera ROC. Por el contrario, en Yanatile-Quellouno existe una cultura de producción para el mercado. Las unidades familiares combinan la producción de cultivos para el mercado con cultivos para el autoconsumo. A continuación, los testimonios muestran esta diferenciación entre la orientación de la producción de una y otra zona del territorio.

“Siempre hemos vendido pisillá [poco] nomás, papakunata semillapaq rantirayku [papas para semillas vendíamos], lana de alpaca así, pero pisi pisi [poquito] nomás papay [papá]...más intercambio hacíamos. Igual, kunanqa [ahora] más qolqeta [dinero] usamos, como más camión llega, más gringo seqamushan [suben], más cosas para vender y comprar hay”

Comunero de Ccachin – Lares

“No es como en las comunidades altas, de nuestros abuelos así, que no pueden vender su tierra, comprar así... más difícil es porque tienes que consultar a la comunidad... aquí, desde la toma de tierras, reforma, esa época, ya como nuestros padres han sido colonos, yo mismo, así, gente más mayor, tenemos título, tenemos más tierra...ahí nomás hay quien compra más hectáreas si junta plata, saca préstamo... igual podemos vender café y coca, achiote así, tiene precio, aunque sea para comprar televisión, viajar, así”.

Campesino, sector de Chancamayo – Yanatile

“Aquí en el valle cada campesino tiene su café y su coca. La coca es como un seguro, ‘caja chica’, en cualquier momento para una emergencia o para comprar en el mercado traemos nuestra coquita y la vendemos a ENACO. Así en nuestra

casa guardamos quintales, y vamos vendiendo según necesitamos, igual que el café”

Secretario General de la Federación de Campesinos de Yanatile

Esta ROC se relaciona a las reglas que rigen las formas de producción en las unidades campesinas de Lares. La cartera y volumen de producción responde principalmente a la búsqueda por mantener la seguridad alimentaria familiar. En el caso de Yanatile y Quellouno, las familias han aprendido a establecer reglas de producción que les permiten orientarse hacia el mercado sin dejar de producir para el autoconsumo.

Por último, una cuarta ROC identificada en Lares está vinculada a la ausencia de vehículos institucionales adecuados para la mejor comercialización y/o negociación con el mercado. Las asociaciones de productores no han logrado consolidarse. En contraposición, en Yanatile-Quellouno surgieron los sindicatos como plataformas políticas para asegurar la tenencia de la tierra y negociar con el Estado en la compra-venta de hoja de coca y las cooperativas como plataformas institucionales colectivas para insertarse al mercado del café. Las siguientes citas reflejan tanto la dificultad de consolidación de estos vehículos institucionales en Lares, como la importancia de las formas asociativas desarrolladas en Yanatile para su inserción al mercado.

“Existen dificultades para trabajar con la comunidad. Por eso muchos hemos formado comités, asociaciones de criadores, forestal, para trabajar más especializado. La comunidad es como asamblea, ahí deciden, pero no es para estar trabajando a cada rato, con objetivos...Por ejemplo, nosotros tenemos un programa de premios según lo que cada familia de cada asociación produce con los cuyes, con la fibra, con la leche, así... es por familia, por comité, no por comunidad”.

Funcionario ONG Pachamama Raymi- Lares

“La cooperativa, en general todas, lo que daban era crédito adelantado, te daban insumos, te vendían cosas de primera necesidad, te cubrían el flete en sus camiones... mientras así funcionaba, bien ha estado la gente...ahora ya o bien le vendes a COCLA, o a la gente que viene a comprar de Quillabamba, y tu coca a ENACO... a veces te adelantan la plata por tu cosecha, cuando está bien el precio...igual la Federación de Campesinos hace paros y negocia mejores precios cuando la coca esta bajo”.

Campesino, sector Santiago – Yanatile.

Esta restricción debe entenderse dentro de las reglas y formas organización política-productiva en cada una de las zonas que componen este territorio. En Lares, la comunidad campesina se ha mantenido como la principal organización local pero no se ha constituido en plataforma de inserción al mercado. Las asociaciones han buscado cumplir este rol pero no han logrado institucionalizarse. Por el contrario, en los valles bajos de Yanatile y

Quellouno, los sindicatos y cooperativas han permitido el establecimiento de reglas de comercialización y negociación con el mercado.

Historias divergentes: trampa de pobreza en Lares y emergencia en los Yanatile-Quellouno

En el caso del distrito de Lares se han producido procesos sociales que, unidos a las condiciones geográficas y ambientales del distrito, han prefigurado lo que podríamos conceptualizar como una trampa de pobreza, mientras en los distritos de Yanatile y Quellouno las ROCs que prefiguran dicha trampa han podido ser superadas.

En primer lugar, las familias comuneras de Lares luego de la reforma agraria mantuvieron una “cultura” productiva orientada al autoconsumo pero no pudieron mantener el mercado de fibra de auquérido al que se encontraban insertadas las haciendas. La producción y comercio de fibra estaba manejada por lo hacendados por lo que su producción decayó con la reforma agraria. Ni el Estado ni los nuevos propietarios pudieron reconstruir o crear nuevos circuitos de comercialización de fibra de auquéridos. Por el contrario, las familias productoras de Yanatile y Quellouno luego de la reforma reafirmaron su articulación hacia el mercado con el desarrollo de cultivos de café y coca. La “cultura” productiva que combina cultivos mercantiles y de autoconsumo se vio reforzada con la adquisición de tierras. Los pobladores de Yanatile y Quellouno reforzaron sus prácticas institucionalizadas de producción mixta en un contexto más favorable al asegurar su tenencia de tierras.

En segundo lugar, en Lares los sindicatos que se formaron con la reforma agraria no prosperaron mientras la comunidad campesina se consolidó como la principal organización luego del proceso reformista. Las prácticas institucionales de la organización comunal fueron exitosas al momento de asegurar el acceso a recursos comunes para la producción orientada al autoconsumo. Sin embargo, dichas prácticas mostraron sus limitaciones al momento de buscar nuevas formas de inserción al mercado. Las iniciativas de las ONG’s y la municipalidad para la creación de asociaciones de productores para establecer reglas de producción de mercado han tenido un impacto aún muy limitado.

Por el contrario, la movilización campesina que desencadenó la temprana reforma agraria en Yanatile y Quellouno creó las condiciones para el surgimiento de sindicatos y cooperativas como organizaciones que han servido como vehículos legítimos de negociación y articulación al mercado de los productores locales. Es probable que la ausencia de comunidades en esta zona haya permitido el surgimiento y consolidación de nuevas organizaciones como los sindicatos y cooperativas. Las prácticas políticas y económicas que se institucionalizaron en el seno de estas organizaciones demostraron ser claves para el desentramamiento de este territorio.

Por último, la baja inversión pública y privada en Lares es en parte el resultado de la poca capacidad de negociación de sus dirigentes y la ausencia de actores privados con poder

económico. Como consecuencia, las comunidades de Lares se encuentran en una situación de doble marginación: están marginadas de los centros y circuitos económicos de café y turismo, así como políticamente marginadas de los centros de poder de la provincia. Por el contrario, las familias productoras de Yanatile y Quellouno han logrado recibir inversión tanto pública como privada debido al peso político y económico de sus organizaciones. Las organizaciones locales han sabido negociar con el Estado y actores económicos privados en base a intereses políticos económicos comunes vinculados a la regulación de la producción de coca y ampliación del negocio del café.

CONCLUSIONES

La historia económica y política de la zona de estudio evidencia cómo los territorios se encuentran en constante construcción y reconstrucción. En términos económicos, el estudio nos muestra cómo territorios como el de Calca provincia, que alguna vez estuvieron articulados, pueden dividirse en territorios desarrollan sus propias dinámicas. En términos políticos, el estudio nos muestra cómo la constitución de distintos tipos de élite y redes de clientelismo afecta la capacidad de gobierno territorial. En Calca capital, el conflicto entre la vieja y la nueva élite, en el contexto de acusaciones de corrupción, ha traído consigo el desgobierno de la provincia, ante la falta de lo que Sen llama un “compromiso creíble” (Sen 1977). Como consecuencia, los distritos de la provincia han buscado nuevas articulaciones político-territoriales.

El estudio es cuidadoso en exponer la manera en que las reglas de juego que subyacen a las restricciones operativas al crecimiento están íntimamente vinculadas a procesos históricos que propician su generación o crean las condiciones para su superación. Estas historias construidas a partir de factores externos, como el resurgimiento del turismo en el Valle Sagrado, e internos, como la constitución de una “cultura” de producción campesina hacia el mercado en Yanatile y Quellouno, son las que delimitan las fronteras y ritmo de los cambios institucionales. Lo central aquí son modalidades de articulación de los factores exógenos con los endógenos. La comparación entre territorios sugiere que cuando actores locales logran al menos negociar en buenos términos la intervención exógena, como es el caso del territorio de Yanatile-Quellouno, los resultados son más alentadores que cuando los actores externos terminan imponiendo condiciones, como en el caso del desarrollo turístico en Písac.

Asimismo, siguiendo a Sach (2003), encontramos que determinadas condiciones geográficas y ambientales influyen en la aparición o no de ciertas institucionalidades y organizaciones, como en el caso del territorio Lares – Yanatile - Quellouno. Cuando hablamos de este tipo de condicionantes naturales debemos entender que solo se manifiestan como restricciones en asociación con contextos sociales específicos. En el

caso de Lares, su aislamiento “natural”, vinculado a la altitud y clima, está asociado al menos a dos condiciones sociales interrelacionadas: la falta de infraestructura de servicios, como carreteras o caminos de conexión, y la ausencia de actividades vinculadas al mercado, como la producción de cultivos para el mercado o el desarrollo de actividades turísticas. En el caso de los territorios de Yanatile-Quellouno o Písac, que bien podrían estar “naturalmente” aislados, estas condiciones no se presentan.

En los territorios estudiados el proceso histórico que más influyen en la configuración de dichas historias es el de reforma y post reforma agraria. En el Valle Sagrado la reforma agraria no rompió con las divisiones sociales campo-ciudad, ni desembocó en la consolidación de un desarrollo agrícola capitalista más inclusivo. La posterior apuesta por el turismo terminó reconstituyendo las viejas divisiones sociales. Por el contrario, la reforma en los valles de Yanatile y Quellouno, tal vez por tratarse de un proceso más endógeno y temprano, generó las condiciones para el surgimiento de institucionalidades y organizaciones, como los sindicatos y las cooperativas, que lograron direccionar y afianzar cambios institucionales que a su turno han facilitado el surgimiento económico de este territorio.

Un aspecto histórico central para entender el entrampamiento y des entrampamiento territorial es el del proceso de reemplazo, reconstitución o anulación de élites. Los procesos políticos en Calca capital han producido pugnas entre viejas y nuevas élites, mientras en Lares este grupo de poder no se ha constituido de la misma manera. En el caso de Pisac, la élite urbana que emerge (subordinada a actores externos), con el desarrollo del turismo como actividad económica, termina reproduciendo la desigualdad social en el territorio a partir de la adopción de prácticas de exclusión social propias de la época pre-reforma. Solamente en Yanatile-Quellouno se han reemplazado las viejas elites y sus prácticas excluyentes por nuevas formas de representación política e institucionalidades económicas más incluyentes. En contraposición con los casos anteriores, la nueva élite en Yanatile-Quellouno ha sabido construir una visión territorial de futuro que ha sido fundamental para evitar trampas territoriales.

Sin embargo, el entrampamiento o emergencia de los territorios no solamente se explica por procesos histórico-estructurales de cambio vinculados a una infinidad de factores económicos y políticos, sino también al establecimiento más contingente de institucionalidades vinculadas a políticas públicas específicas. Por ejemplo, el mejorar las reglas de asignación de la inversión pública en conectividad o educación podría darle mayores posibilidades de desentrampamiento a las zonas rurales del Valle Sagrado o al distrito de Lares. Asimismo, una mayor planificación y regulación del mercado turístico podría ayudar a establecer formas de acceso más democráticas a este mercado y, eventualmente, romper con las bases que sustentan la exclusión de los actores rurales por parte de los urbanos en Písac.

La comparación entre los casos nos muestra que un tema clave para potenciar la inversión pública es establecer formas democráticas de gestión que logren incorporar las necesidades e intereses locales al momento de planificar la intervención. Por ejemplo, en

el caso de Yanatile-Quellouno la inversión pública en carreteras respondió a intereses comunes locales y regionales por mejorar el acceso del café a mercados externos. Así, la intervención pública no solamente mejoró la conectividad, sino que también reforzó las prácticas institucionalizadas de producción de café al fortalecer el acceso de los productores al mercado. Por el contrario, la inversión pública en Lares no solamente es escasa, sino que parece responder además a intereses extraterritoriales. En este sentido la inversión pública debería estar orientada a reforzar los activos y prácticas institucionalizadas locales que ayuden a superar entrampamientos territoriales.

BIBLIOGRAFÍA

- *Abramovay, R., Magalhães, R., y Schröder, M. 2008.* "Social Movements beyond the Iron Cage: Weak Ties in Territorial Development". *World Development*, 36, 12, 2906-2920.
- *Azariadis, C., & Stachurski, J. 2005.* "Poverty Traps" en *Handbook of Economic Growth*.
- *Bebbington, A. 2012.* *Social conflict, economic development and the extractive industry: Evidence from South America*. London: Routledge.
- *Bourguignon, F. et al. 2007.* "Equity, efficiency and inequality traps: A research agenda". *The Journal of Economic Inequality* 5 (2). 235-256.
- *Centro de Estudios Regionales Andinos "Bartolomé de las Casas". 2009.* *Distrito de Lares: Plan de Desarrollo Turístico*. Cusco: CBC.
- *Dogan, H. 1989.* "Forms of adjustment. Sociocultural impacts of tourism". *Annals of Tourism Research* 16(2).216-236.
- *Encinas, M. A. 1986.* *Organizaciones populares y cambio social: La Convención y Lares 1944 a 1984*. Cusco: Centro de Estudios Rurales Andinos "Bartolomé de Las Casas".
- *Evans-Pritchard, D. 1989.* "How 'they' see 'us': Native American images of tourists". *Annals of Tourism Research* 16 (1). 89-105.
- *Gascón, J. 2005.* *Gringos como en sueños: Diferenciación y conflicto campesinos en los Andes peruanos ante el desarrollo del turismo*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- *Gascón, J. 2011.* "Turismo rural comunitario y diferencia campesina. Consideraciones a partir de un caso andino" en *Mundo Agrario* 11(22). [en línea].
- *Guillén, M. J. 1989.* *La economía agraria del Cusco, 1900-1980*. Cusco: Centro de Estudios Rurales Andinos Bartolomé de las Casas.
- *Hall, P. A. 2010.* "Historical Institutionalism in Rational and Sociological perspective". Mahoney J. y K. Thelen (eds.) *Explaining institutional change. Ambiguity, agency and power*. New York: Cambridge University Press.
- *Hall, S. 1997.* *Representation: Cultural representations and signifying practices*. London: Sage in association with the Open University.

- *Henrici, J. M. 1997.* The artisanal and the touristic in Písaq, Peru. Ann Arbor (Mich.: University Microfilms International).
- *Henrici, J. M. 1999.* "Trading Culture: tourism and tourist art in Pisac, Perú" en Robinson, M., & Boniface, P. Tourism and cultural conflicts. Oxon: CABI Pub. 161-179.
- *Henrici, J. M. 2007.* "Género, turismo y exportación: ¿llamando a la plata en el Perú?". *Anthropológica* 25(25). 83-101.
- *Hobsbawm, E. J. E. 1969.* "A Case of Neo-Feudalism: La Convencion, Peru". *Journal of Latin American Studies* 1(1). 31-50.
- *Hollinshead, K. 1999.* "Surveillance of the worlds of tourism: Foucault and the eye-of-power". *Tourism Management* 20(1). 7-23.
- *Leftwich, A. 2006.* "What are institutions?". IPPG Briefing Paper 1: <http://www.ippg.org.uk/papers/bp1.pdf>.
- *Soler Domingo, A. et al. 2013.* "El sector turístico de Cuzco: una perspectiva de turismo comunitario" en Camacho Ballesta, J. A. y Jiménez Olivencia, Y. (eds.). *Desarrollo Regional Sostenible en tiempos de crisis* 2(16). 289-300.
- *Málaga, X. 2012.* "Turismo y organización comunal en el Valle Sagrado del Cusco: el caso de Huama y Pampallacta" en Diez, A. (ed.) *Tensiones y transformaciones en comunidades campesinas*. Lima: PUCP. 207-221.
- *Perche, G. 2012.* "Cuando el cuy tuvo que salir de la cocina. Turismo e intimidade na ilha de Amantani, Lago Titicaca, Perú". Asensio H. R. y B. Pérez. *¿El turismo es cosa de pobres? Patrimonio cultural, pueblos indígenas y nuevas formas de turismo en América Latina*. Lima y Tenerife: IEP / El Sauzal. 201-224.
- *Pérez, B. 2006.* *Somos como Incas: los varayoc de Pisac en los 90*. Bar International Series 1478, 207-214.
- *Pérez, B. 2006.* "Turismo y representación de la cultura: identidad cultural y Resistencia en comunidades andinas del Cusco" en *Anthropológica* 24(24). 29-49.
- *Pérez, B. 2012.* "Retóricas de turismo y desarrollo en los Andes. La red de turismo rural comunitario Pacha Paqareq". Asensio H. R. y B. Pérez. *¿El turismo es cosa de pobres? Patrimonio cultural, pueblos indígenas y nuevas formas de turismo en América Latina*. Lima y Tenerife: IEP / El Sauzal. 171-200.

- *Picard, M., & Wood, R. E. 1997.* Tourism, ethnicity, and the state in Asian and Pacific societies. Honolulu, Hawaii: University of Hawai'i Press.
- *Rao, V. 2006.* Culture and public action. Stanford: Stanford University Press.
- *Remy, M. I. 2007.* Cafetaleros empresarios: Dinamismo asociativo para el desarrollo en el Perú. Lima: Oxfam Internacional.
- *Rénique, C. J. L. 1991.* Los sueños de la sierra: Cusco en el siglo XX. Lima: CEPES
- *Sachs, J. 2003.* "Institutions matter, but not for everything. The role of geography and resource endowments in development shouldn't be underestimated". FMI: Finance and Development June 2003: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2003/06/pdf/sachs.pdf>
- *Salazar, N. B. 2006.* Antropología del turismo en países en desarrollo: Análisis crítico de las culturas, poderes e identidades generados por el turismo. Tabula Rasa: Revista de Humanidades
- *Sen, A. 1977.* "Rational fools: a critique of the behavioral foundations of Economic Theory". Philosophy and Public Affairs 6(4): 317-344.
- *Smith, S. 2005.* Ending Global Poverty: a guide to what works. Palgrave McMillan.
- *Urry, J. 2002.* The tourist gaze. London: Sage Publications.
- *Williams et al. 2009.* "Politics and Growth". Development Policy Review 27(1). 5-31
- *Wyllie, R. 2000.* Tourism and Society: explorations in the Anthropology of Tourism. State College: Venture Publishing.