

¿DESPLEGANDO RESILIENCIA?: AGRICULTURA FAMILIAR Y SISTEMAS ALIMENTARIOS EN CONTEXTO DE COVID-19

**VERSIÓN PUBLICABLE
(PI EQU/A1-PB03)**

**GABRIELA RENGIFO BRICEÑO
FIORELLA LOLI MELÉNDEZ**

12/08/2021

Auspicio:



AGRADECIMIENTOS

Este estudio no hubiera sido posible sin el apoyo de las agricultoras, agricultores y pequeños comerciantes de Chupaca, Concepción, Jauja, Huancayo y Tayacaja, quienes gentilmente nos ofrecieron su tiempo y nos dieron la confianza para compartir sus testimonios en este informe.

Queremos agradecer especialmente a Mariella Espinoza, Pilar Farfán, Abel Gutarra, Jaime Laureano, Nelson Munive, Carolina Ramírez, Roberto Rojas, Carlos Román, Silvia Salas, Ángel Villavicencio y Guido Villegas. A todos ellos, quienes, desde el servicio público, la dirigencia de espacios comerciales, cooperativas y asociaciones, han estado altamente comprometidos con cumplir los objetivos de sus organizaciones y quienes con su trabajo, contribuyen directamente al desarrollo de la agricultura familiar.

Asimismo, agradecemos a Laura Alarcón, quien con su trabajo de campo nos permitió acercarnos a la ciudad de Huancayo y sus mercados a pesar de la distancia.

Las investigadoras esperamos que este estudio pueda aportar al entendimiento sobre la agricultura familiar, reconociendo todo lo que los productores y productoras han puesto en juego durante la pandemia, así como en otros contextos de crisis a los que se enfrentan constantemente.

Finalmente, en estos tiempos particularmente difíciles, esperamos que este estudio contribuya con el trabajo de las autoridades, dirigentes y otros tomadores de decisiones para mejorar las condiciones del quehacer agrario y rural, mirando hacia un horizonte de justicia y equidad en el campo.

Índice

1. Introducción	3
1.1. Objetivo	4
1.2. Motivación	4
1.3. Problema de estudio	5
1.4. Preguntas de investigación	6
2. Marco teórico	6
2.1. Sistemas alimentarios y Covid 19: Una mirada desde América Latina y el Caribe.....	7
2.2. Sistemas alimentarios y Covid-19: Una mirada desde el Perú.....	10
2.3. Agricultores familiares, shock y estrategias	11
2.4. Síntesis	13
3. Metodología	13
3.1. Hipótesis	13
3.2.Contexto.....	14
3.3. Datos y estrategia metodológica	19
4. Resultados definitivos	21
4.1. Descripción de los elementos explorados del sistema mercado de alimentos en Huancayo.....	21
4.1.1.Segmento de alimentos convencionales.....	24
4.1.2.Segmento de productores agroecológicos.....	27
4.1.3.Segmento de venta a Qali Warma	30
4.2. Descripción de la experiencia del Covid-19 para los productores familiares.....	33
4.2.1. La experiencia del Covid: contagios y enfermedad.....	34
4.2.2 La experiencia del shock en la producción y circulación de los alimentos	34
4.2.3 Otros shocks	40
4.3. Estrategias de los agricultores y otros actores frente a la contingencia y las respuestas de los actores públicos.....	41
4.3.1. Respuestas institucionales	42
4.3.2.Estrategias productivas	43
4.3.3.Estrategias de cooperación	44
4.3.4.Estrategias de (re) articulación al mercado.....	45
4.3.5.Estrategias de búsqueda de apoyo institucional	46
4.4. Síntesis y discusión.....	48
5. Conclusiones	50
6. Recomendaciones de política	51
7. Bibliografía.....	53
Anexos.....	56

Índice de tablas

Tabla 1: Porcentaje de unidades agropecuarias menores de media hectárea y de 0,5 a 2,9 ha por provincia	15
Tabla 2: Destino de la producción según tipo de cultivo por provincias	15
Tabla 3: Número de personas entrevistadas por género y por participación predominante	21

Índice de gráficos, mapas y diagramas

Gráfico 1: Intención de siembra de campaña 2020-2021 (ha). Provincia de Huancayo.....	16
Gráfico 2: Intención de siembra de campaña 2020-2021 (ha). Provincia de Concepción	17
Gráfico 3: Intención de siembra de campaña 2020-2021 (ha). Provincia de Chupaca.....	17
Gráfico 4: Intención de siembra de campaña 2020-2021 (ha). Provincia de Jauja	18
Gráfico 5: Intención de siembra de campaña 2020-2021 (ha). Provincia de Tayacaja	18
Mapa 1: Localidades de los productores de la muestra.....	20
Diagrama 1: Actores y rutas del segmento del sistema de alimentos convencionales.....	24
Diagrama 2: Variación de precio de la papa en el circuito convencional de Huancayo.....	26
Diagrama 3: Actores y procesos en el segmento de productores agroecológicos	28
Diagrama 4: Actores en el circuito de articulación al programa Qali Warma	31
Diagrama 5: Múltiples circuitos de venta de alimentos en los que participa un productor de Jauja	32
Diagrama 6: Rutas de venta de productora agroecológica durante la pandemia.....	46

1. Introducción

1.1. Objetivo

El objetivo de nuestra investigación es explorar el funcionamiento del sistema alimentario de la ciudad de Huancayo, durante el contexto de la pandemia del Covid-19. Reconocemos a diversos actores que forman un entramado complejo, donde nuestro interés principal es recoger las experiencias del shock en productores y productoras como actores centrales del sistema y conocer sus estrategias de respuesta frente a la crisis. Partimos desde dos puntos del sistema alimentario de la ciudad de Huancayo: mercados y ferias como centros de articulación, donde hemos empleado un mapeo “hacia atrás” de todos los actores involucrados en el sistema. En nuestra muestra, recogemos principalmente tres experiencias: productores que se articulan a centros de abastos mayoristas con un corte convencional, productores agroecológicos que se articulan a ferias especializadas y que tienen alguna afiliación a asociaciones o cooperativas, y productores agroecológicos que se articulan al programa Qali Warma.

1.2. Motivación

Las estrictas medidas para evitar la expansión del Covid-19 en el Perú implicaron la paralización de varias actividades económicas y la consecuente pérdida de ingresos para la población. Si bien la agricultura formó parte de las actividades esenciales que no se detuvieron, algunas medidas implementadas para la contención de contagios tuvieron efectos en la agricultura familiar, como el cierre temporal de mercados o las restricciones a la movilidad de personas y al transporte de mercancías. Según las primeras exploraciones en la pandemia, estas medidas afectaron el funcionamiento habitual del sistema alimentario, en primer lugar, porque la disminución de ingresos tuvo consecuencias en la demanda y acceso a alimentos y, en segundo lugar, porque la reducción de la venta de alimentos podría haber afectado la capacidad de inversión de la agricultura familiar y con eso comprometer la disponibilidad de alimentos en el futuro (Zegarra, 2020). En ese sentido, si bien no existe evidencia determinante hasta el momento, la crisis sanitaria debido al coronavirus nos hace pensar en diferentes formas de afectación de los actores que forman parte del mercado de alimentos y, con ello, la posibilidad de que se comprometan las diferentes dimensiones de los sistemas alimentarios en un mediano y largo plazo. Esto ha evidenciado retos urgentes vinculados a la agricultura familiar, temas que han sido puestos en agenda pública.

En ese sentido, podemos explorar la crisis del Covid en relación a la agricultura familiar como un shock cuyos efectos se extendieron hacia gran parte de los productores agropecuarios (shock covariado), pero también como un shock que afectó de manera particular a los hogares

que experimentaron la enfermedad o fallecimiento de alguno de sus miembros (shock idiosincrático). Como ya ha sido señalado en la literatura, la agricultura familiar es altamente vulnerable a estos shocks pero siempre despliega estrategias para hacerles frente, entre los que destacan, por ejemplo, el capital social y el uso de activos públicos (Trivelli, Escobal, y Revesz, 2006; Trivelli y Yancari, 2006). No obstante, esta coyuntura supone un reto para los hogares vulnerables pues las medidas de aislamiento podrían haber generado dificultades para implementar ciertas estrategias, como por ejemplo el uso del capital social de manera presencial. Además de las agricultoras/es familiares, los otros actores del mercado de alimentos también han tenido respuestas frente a la contingencia. Por lo tanto, esta situación plantea un camino de investigación respecto a la vinculación de los diversos actores en el territorio.

Por otro lado, si bien se han desplegado respuestas estatales como los créditos del FAE Agro, bonos o compras públicas, estos habrían tenido una implementación tardía o problemas de subcobertura (Conveagro, 2020). En ese sentido, es pertinente pensar en la interacción entre las estrategias desarrolladas por los diferentes actores del mercado de alimentos y las respuestas institucionales de los actores públicos.

1.3. Problema de estudio

No contamos aún con narrativas complejas sobre la experiencia del shock y sus consecuencias en la producción de alimentos, así como las respuestas desarrolladas por los diferentes actores del sistema alimentario. Por ello, este contexto representa una oportunidad para generar evidencia sobre los cambios y permanencias en las respuestas de la agricultura familiar frente a las contingencias críticas, su capacidad de resiliencia y sus implicancias para los sistemas alimentarios. Además, estudiar la capacidad de agencia de los productores nos permite repensar las políticas implementadas para contrarrestar los efectos de la pandemia y potenciar otras intervenciones públicas orientadas a incrementar la resiliencia de los actores clave de la agricultura familiar y su entorno, entendiendo al productor familiar como parte de un entramado social y económico complejo.

Respecto al estudio de los sistemas alimentarios y Covid 19, CEPAL (2020) presenta una propuesta de marco de análisis del sistema alimentario. Proponen centrarse tres elementos: el acceso a alimentos, las cadenas de suministro y los balances de exportaciones e importaciones. Esta investigación se centra sobre todo en la segunda dimensión. Aporta a la evaluación del comportamiento de algunos segmentos de los sistemas alimentarios subnacionales. Así como a generar evidencia que contribuya a las siguientes fases de la gestión de los impactos de la crisis.

Por ello, el objetivo de nuestra investigación es analizar las estrategias de las agricultoras y agricultores familiares frente al shock de la crisis sanitaria del Covid-19 en el sistema alimentario del Valle del Mantaro. En ese sentido, planteamos cuatro objetivos específicos: (i) describir la estructura del mercado de alimentos en el territorio; (ii) describir la experiencia del Covid-19 para agricultoras/es familiares y actores del sistema alimentario a lo largo del periodo de emergencia sanitaria; (iii) identificar las estrategias desplegadas por agricultoras/es familiares y actores del sistema alimentario en diferentes momentos de la contingencia del Covid-19; (iv) analizar el vínculo entre las estrategias desplegadas y las respuestas institucionales de los actores públicos.

En ese sentido, nuestra propuesta se alinea al campo temático de dinámicas transversales y conversa con los siguientes temas claves de la agenda de investigación en desarrollo rural 2017-2021: (i) estrategias, lógicas y condiciones de desarrollo centradas en las familias y hogares; (ii) desarrollo de mercados y comportamiento de los mismos en contextos de crisis, (iv) gobiernos locales y regionales y desarrollo rural.

1.4. Preguntas de investigación

La pregunta principal de nuestra investigación es la siguiente: ¿De qué manera las agricultoras y agricultores familiares han desplegado estrategias frente al shock de la crisis sanitaria del Covid-19 en el sistema alimentario territorial del Valle del Mantaro?

Preguntas secundarias

1. ¿Cómo se estructura el mercado de alimentos en el territorio del Valle?
2. ¿Cómo han experimentado los productores y productoras familiares el shock a lo largo del periodo de emergencia sanitaria?
3. ¿Qué estrategias han desplegado las agricultoras/es y demás actores del sistema alimentario?
4. ¿Cómo se vinculan las estrategias de los agricultores/ as y demás actores del sistema alimentario con las respuestas institucionales de los actores públicos?

2. Marco teórico

En esta sección discutimos, en primer lugar, los hallazgos en relación al funcionamiento de los sistemas alimentarios en América Latina y el Caribe en el marco del Covid 19. A la fecha, estos diagnósticos son principalmente de FAO y de CEPAL, instituciones que han realizado diversos estudios de seguimiento de la pandemia en sistemas alimentarios, tanto en el sector agrícola, como en diversos mercados de agroexportación y mayoristas. A partir de estos diagnósticos se pueden esbozar algunos de los principales canales de afectación de la agricultura familiar en la región por la pandemia del Covid 19.

En segundo lugar, presentamos las aproximaciones en relación a la afectación de la agricultura familiar en el Perú. Seguidamente, presentamos la discusión y las definiciones de los principales conceptos que orientan la investigación: sistemas alimentarios, agricultura, shocks y estrategias. Finalmente, a partir de la discusión previa, presentamos una síntesis acerca de los posibles modos en que los hogares productores han experimentado la crisis COVID 19 como un shock y también respuestas a estas contingencias, identificando posibles consecuencias positivas.

2.1. Sistemas alimentarios y Covid 19: Una mirada desde América Latina y el Caribe

Antes de discutir los efectos del Covid sobre los sistemas alimentarios, es pertinente esbozar una definición sobre este concepto. Comprendemos el sistema alimentario como los actores, instituciones y procesos que se articulan en la producción, procesamiento, distribución de alimentos, en una red densa de actores (FAO, 2013; Fanzo, 2020). El concepto también incluye las etapas de preparación y consumo de alimentos, pero estos son ámbitos que no serán explorados en esta investigación.

Los sistemas alimentarios modernos ofrecen diferentes oportunidades a los agricultores familiares, los cuales, según sus activos, participan del sistema en posiciones diferentes. (Vorley, et al.,2012; Graub, et al.,2016 en FAO y FIDA, 2019:8). En este entramado, los actores buscan obtener beneficios de su participación y, en ese sentido, existe un ejercicio de negociación constante entre ellos por obtener mejores márgenes de beneficio. En el caso de los agricultores en el Perú, estos tienen alta dependencia de los actores intermediarios tanto para colocar productos en el mercado como para establecer los precios (Cheng, 2016), lo que evidencia que el ejercicio de negociación se da en un sistema de posiciones desiguales.

Al iniciar la pandemia, se elaboraron reportes sobre los efectos más inmediatos que experimentaron los sistemas alimentarios y los mercados a nivel latinoamericano. Cepal (2020) al mes de mayo del 2020, preveía una contracción de la demanda de alimentos, originada por la reducción de los ingresos de los consumidores, a la vez que una reducción de la oferta, generada por las restricciones de los establecimientos de expendio de alimentos. Entre estas restricciones, FAO (2020) destacó limitaciones a los desplazamientos que generaron “retrasos en el transporte, y cuellos de botella en el flujo de las mercancías” (FAO, 2020: 1). Por otro lado, también se vieron reducidos otros canales de venta de la producción agrícola, como el cierre de las escuelas que brindan servicios alimentarios que implicó “el

bloqueo de importantes puntos de distribución de alimentos y la pérdida de ventas”. (FAO, 2020: 3). Asimismo, las cadenas de suministro de servicios e insumos agrícolas se vieron afectadas negativamente, implicando limitaciones para el acceso a semillas, fertilizantes, plaguicidas y mano de obra. (FAO, 2020: 1).

En relación al funcionamiento de los mercados mayoristas, FAO & FLAMA (2020) destacan algunos hallazgos importantes en base a una encuesta de 64 mercados en 15 países de la región. Algunos aspectos comunes en el funcionamiento de los mercados mayoristas ha sido la inclusión del “uso de aplicaciones y plataformas digitales en busca de formas alternativas para comercializar sus alimentos y garantizar el abastecimiento”. (FAO, 2020: 2). También se han implementado medidas de restricción con el fin de resguardar la “seguridad de los agentes operadores, comerciantes y clientes de los mercados” (FAO, 2020: 2). Finalmente, a pesar de las dificultades durante la pandemia y los retos para la implementación de medidas sanitarias, se reconoce que estos mercados mayoristas han continuado en funcionamiento y han logrado garantizar la seguridad de todos los actores involucrados desde compradores, comercializadores y operadores. (FAO, 2020: 2).

En el transcurso de la pandemia, se recogieron nuevas evidencias para discutir los factores de producción agropecuaria comprometidos a partir de la crisis. Cepal (2020) destaca que los principales factores que afectan la producción primaria en el contexto Covid son, en primer lugar, la falta de liquidez principalmente para pequeños productores generada por la disminución de ingresos agrícolas, disminución de ventas, ingresos no agrícolas y remesas, con posibles consecuencias sobre la siembra o la cosecha dependiendo del momento en que se experimente esta reducción. En segundo lugar, otro factor clave ha sido la disponibilidad de mano de obra, limitada por las restricciones de desplazamientos de los trabajadores; esto habría afectado principalmente a los grandes productores, más dependientes de la fuerza de trabajo. En tercer lugar, la disponibilidad y los precios de los insumos agrícolas habrían sido un factor de afectación sobre todo para aquellos segmentos de productores más dependientes de los insumos y por tanto más vulnerables a estas fluctuaciones. Por su parte, Salazar y otros (2020) analizan los resultados de encuestas aplicadas a pequeños productores agrícolas y pecuarios de América Latina durante la pandemia y destacan que, si bien la producción no se vio afectada, los productores sí han experimentado reducción de ingresos y falta de liquidez, lo que puede comprometer la continuidad del ciclo agrícola y los volúmenes de siembra y venta en el futuro.

Es importante destacar que la importancia de estos factores de producción depende del tipo de segmento productivo: productores pequeños, agronegocios industriales, pesca o

ganadería. En ese sentido, al hablar de la agricultura pequeña o familiar en el Perú, estamos discutiendo un sector que requiere de mano de obra con mayor intensidad, y por lo tanto se encontraría más expuesto al shock del Covid.

No obstante, Cepal argumenta que, al evaluar los efectos de la Covid en la producción primaria, si bien sí hubo formas de afectación, estos no han tenido consecuencias críticas. En ese sentido, a pesar de la gran crisis, el sector agrícola habría sido el más resiliente. Esta afirmación parte de la observación del comportamiento del comercio internacional de alimentos que evidencia que las exportaciones de alimentos no disminuyeron durante la pandemia; de hecho las exportaciones en Sudamérica se incrementaron y la disminución del PBI agropecuario es inferior a la del PBI de los demás sectores (Cepal 2020). No obstante, estas observaciones parten de una mirada global a la región, por lo que permiten debatir en el estudio de caso para qué actores del sistema ha sido una experiencia más o menos crítica.

Por último, estos documentos identifican las principales respuestas institucionales en relación al sistema alimentario. Un elemento común a las medidas adoptadas es su alineación a reducir el impacto de la crisis en la economía de los países. Dentro de las principales actividades para apoyar a los actores del sistema alimentario identificadas por Cepal y Fao destacan las siguientes: medidas para asegurar la disponibilidad y acceso a alimentos, entrega de alimentos a domicilio por parte de los programas sociales, entrega de créditos y bonos para aumentar la liquidez, capacitaciones para la recuperación económica, subsidios o entrega de insumos agrícolas, transferencias bancarias a la población más vulnerable, incentivo de compras estatales y privadas, iniciativas para la venta directa de productos frescos, utilización de vías digitales, entre otros. (FAO y Cepal, 2020).

Un elemento común de estas medidas es que han estado más orientadas a fortalecer o reactivar la producción, más que incorporar transformaciones sustanciales al funcionamiento del sistema o proteger a las personas. (Cepal 2020) En ese sentido, parece pertinente pensar cuánto de las medidas implementadas en los territorios han estado orientadas únicamente a la recuperación del sistema y cuántas a la transformación y mejora del mismo. Podemos discutir si las acciones públicas en el territorio han sido experimentadas y utilizadas por los actores del sistema alimentario en Junín. Particularmente, nos interesa entender cómo las respuestas desplegadas por los productores han conversado con las medidas adoptadas en los territorios.

2.2. Sistemas alimentarios y Covid-19: Una mirada desde el Perú

Una mirada a los efectos y la experiencia de la pandemia en el Perú nos permite contrastar esta lectura global. Si bien a la fecha no existe mucha literatura, existen algunas aproximaciones a los efectos de la pandemia sobre la producción agropecuaria familiar. Estos efectos estarían principalmente relacionados a una reducción de la demanda debido a la pérdida de empleos e ingresos de los trabajadores (Zegarra, 2020) y al cierre de restaurantes y otros consumidores (Eguren, 2021) con la consecuencia de descapitalización en los hogares agropecuarios. Además, también se identificaron problemas de transporte y disminución de precios en chacra que afectan sobre todo al productor y en menor medida a los intermediarios. (Lopez y otros, 2020).

Por su parte, López y otros (2020) describen las primeras reacciones del sector de la agricultura familiar hacia el mes de abril del año 2020. Entre ellas destacan que los proyectos de desarrollo han suspendido sus actividades de trabajo de campo, se experimentaron dificultades para la comercialización de productos y hubo desplazamientos migratorios importantes desde las ciudades hacia el campo y hacia el monte en el caso de familias de comunidades nativas amazónicas. No obstante, también señalan que la pandemia del Covid 19 es una oportunidad para acelerar cambios para la agricultura familiar ya que esta ha acelerado el uso de tecnologías de información y comunicación que pueden ser empleadas para la asistencia técnica, capacitación, monitoreo de cultivos, control de enfermedades y articulación comercial. Los productores y sus organizaciones han desplegado nuevas estrategias de comercialización y canales de venta como la venta a domicilio, venta ambulatoria y participación en ferias. Por otro lado, las nuevas tendencias del mercado traen como oportunidad la diversificación productiva y la posibilidad de poner más en valor la producción agroecológica, pero este impulso requiere alianzas entre los productores, sus organizaciones y las instituciones públicas.

Es pertinente mencionar también los efectos de la descapitalización sobre la inversión en la siguiente campaña y los avances de siembra. Eguren (2021) discute estas implicancias señalando que dada la descapitalización y la poca cobertura de los programas de créditos que implementó el gobierno, se esperaría una disminución de la intención de siembra. Sin embargo, esto no se observa a partir de los datos nacionales y se concluye que el impacto de la pandemia sobre los avances de siembra no ha sido significativo. (Eguren, 2021). Sin embargo, es pertinente enfatizar que estas lecturas tienen un enfoque nacional, se trata de una aproximación general que no permiten profundizar en la experiencia de los actores del sistema en territorios específicos. En ese sentido, preguntarse por los efectos de la pandemia en los actores del sistema es pertinente y sugiere recoger evidencia cualitativa, que permita

explorar y entender estas experiencias. Por otro lado, la evidencia discutida por Eguren sugiere que el sector agropecuario ha sido resiliente a la crisis, pero a un costo considerable para los hogares productores. De este modo, estas narrativas locales permiten entender las dinámicas complejas en las que se pone en marcha este concepto de resiliencia, permitiendo así, problematizar el concepto, y también comprender a qué costos se ha dado la continuidad de las actividades del sistema alimentario y su recuperación.

2.3. Agricultores familiares, shock y estrategias

Como hemos mencionado anteriormente, entendemos que las dinámicas en los sistemas alimentarios son complejas y ocurren en una red densa de actores. La literatura revisada anteriormente sugiere que los actores más afectados en este sistema son los agricultores familiares, además dan cuenta que han desplegado ciertas estrategias para responder a la contingencia (venta de activos, deuda y ahorros) (Zegarra 2020; López y otros, 2020). En ese sentido, nuestra aproximación profundiza en las experiencias de los agricultores familiares como actores centrales del sistema, que experimentan contingencias y que desarrollan respuestas para enfrentarlas. De este modo, empleamos los conceptos de agricultura familiar, shocks y estrategias como marco analítico para entender cómo se despliegan estas respuestas y en qué entramado toman forma y se desenvuelven.

No existe una definición única de agricultura familiar. Entre los parámetros que diversos países en América Latina y el Caribe han adoptado para el diseño e implementación de políticas destacan algunos elementos clave para su definición. En base a estos elementos, la agricultura familiar en el Perú se define como “el modo de vida y de producción gestionado por una familia y cuyos miembros son la principal fuerza laboral. Incluye actividades tales como la producción acuícola y pecuaria, el manejo forestal, la industria rural, la pesca artesanal, la acuicultura y la apicultura, entre otras”. (ENAF, 2015: 31). Si bien no se trata de un sector uniforme y existen algunos elementos comunes. Entre ellas destacan el manejo de la producción agrícola por algún miembro de la familia, la extensión de tierras, la proporción de la fuerza laboral en relación al total de la fuerza laboral, la proporción de ganancias del rubro agrícola en los ingresos familiares, y la capitalización o activos familiares (FAO y FIDA, 2016). Nuestra aproximación reconoce como agricultura familiar a aquellas unidades agropecuarias que son dirigidas por miembros de una misma familia y que manejan producción de pequeña escala.

La agricultura familiar cumple un rol central en el desarrollo rural. Sin embargo, enfrentan desafíos constantes relacionados al acceso a tierras y recursos naturales, acceso a servicios

de asesoría y capacitación para la producción, disponibilidad de infraestructura rural, participación en procesos políticos, y amenazas ambientales y condiciones climáticas. (FAO y FIDA, 2019:6) En esa línea, es pertinente señalar que, adicionalmente a la crisis de la pandemia, los productores han seguido experimentando los efectos del cambio climático en la producción lo que genera mayor presión para los desafíos constantes que enfrentan como actores del sistema alimentario. (FAO y FIDA, 2019:7).

En ese sentido, debido a sus activos y a las características de los mercados rurales, la agricultura familiar está expuesta a diversos riesgos, entre los que se encuentran los shocks. Definimos shocks como eventos inesperados frente a los cuales los productores agropecuarios, sobre todo los más pobres, tienen opciones limitadas de respuesta dada su vulnerabilidad. Los mecanismos de compensación de la afectación frente a estos shocks pueden ser provistos por el mercado, a modo de seguros o créditos, por ejemplo; pero sobre todo, dadas las características de los mercados rurales, los productores despliegan otras estrategias de respuesta o protección frente al riesgo- esquemas informales de seguro- a nivel familiar, comunal o supracomunal (estado, ONG, etc) (Trivelli y Boucher, 2005).

Estas estrategias de respuesta pueden ser definidas como “conjuntos de actividades, conductas e inversiones en activos elegidos por los hogares para mantener y mejorar su modo de vida” (Ellis 1999; Winters, Corral y Gordillo 2001, citado en Reboul y Escobar 2019:81). En ese sentido, las estrategias pueden ser entendidas como las formas de combinar y utilizar los diferentes activos de los que disponen los hogares en un contexto de vulnerabilidad (DFID, 1999). Esto se da en el marco de un contexto natural, institucional y de mercado que habilita, restringe e influye esas actividades (Reboul y Escobar, 2019). Para explicar las estrategias de los hogares agropecuarios analizamos dos dimensiones: las actividades de respuesta desplegadas durante la pandemia y el contexto con el que interactúan.

Respecto al contexto que influye la configuración de las estrategias, consideramos tres elementos pertinentes para esta investigación. El primero son las medidas generales adoptadas por el estado en el marco de la pandemia, las cuales definieron las restricciones generales que experimentaron los agricultores familiares y el resto de actores del sistema alimentario. El segundo son las intervenciones públicas, ayudas y bonos que implementaron las diferentes dependencias del estado. Estas medidas implementadas por el estado pueden potenciar o limitar las actividades ya desplegadas por los agricultores familiares, por tanto, estudiar esa relación puede contribuir a realizar ajustes para que las intervenciones públicas

sean más significativas para los medios de vida de los agricultores¹. El tercer elemento a analizar son las acciones de los demás actores del sistema alimentario, que dan cuenta de los cambios que experimentó el mercado.

2.4. Síntesis

La literatura revisada sugiere que la agricultura familiar ha experimentado la pandemia del Covid-19 como un shock a través de diferentes canales: restricciones de movilidad y transporte, interrupción de los circuitos de venta de alimentos, descapitalización de los hogares familiares y dificultades para acceder a factores de producción como liquidez, mano de obra e insumos.

A modo de síntesis, comprendemos que la agricultura familiar forma parte de un sistema alimentario que involucra a distintos actores, instituciones y procesos. En ese entramado de interacciones y vínculos, la agricultura familiar enfrenta shocks que afectan sus medios de vida. Para responder a esas crisis, las productoras y productores despliegan diferentes estrategias que involucran sus activos preexistentes en interacción con las respuestas de las instituciones y de los demás actores del sistema.

3. Metodología

3.1. Hipótesis

- Las medidas de aislamiento y disminución de la demanda afectaron la venta y los precios de alimentos, pero no comprometieron radicalmente su disponibilidad durante los meses de cuarentena. Sin embargo, dado que los diversos actores de la cadena han desplegado diversas estrategias, la estabilidad de los alimentos puede verse comprometida en el futuro cercano.
- Las mujeres experimentaron el shock con más gravedad que sus pares varones. Las mujeres han incorporado un abanico amplio de estrategias en relación a la pandemia en los ámbitos de consumo y producción.
- Los hogares agropecuarios se han relacionado de maneras diferenciadas con los actores que componen la red del sistema alimentario (estado y mercado). Estas diferentes formas de vinculación han influido en las estrategias de resiliencia desplegadas en el marco de la contingencia.

¹ “La reducción sostenida de la pobreza será alcanzada solamente si es que el apoyo externo, entendido como el apoyo fuera de los hogares, trabaja con las personas involucradas de manera que resulte congruente con sus estrategias de vida actuales, sus entornos sociales y con habilidad de adaptación.” (DFID, 1999 Traducción propia).

3.2.Contexto

Nuestro estudio parte del enfoque territorial. Reconocemos al territorio que comprende el Valle del Mantaro como un corredor económico esencial para la provisión de alimentos en la sierra central, selva central y también como uno de los principales abastecedores de alimentos para los mercados mayoristas de Lima². Desde una mirada de las intervenciones públicas, específicamente la provincia de Huancayo y sus anexos ha sido considerada clave, como parte de las Ferias Itinerantes “De la chacra a la olla” de Agro Rural (MIDAGRI) e intervenciones de otras organizaciones, para hacerle frente a los efectos de la pandemia. Esta densidad de actores nos permitirá profundizar en las respuestas de los productores y de productoras y su vinculación con las medidas institucionales.

Hemos trabajado en cuatro provincias del departamento de Huancayo: Concepción, Chupaca, Huancayo y Jauja, y la provincia de Tayacaja en el departamento de Huancavelica. Es preciso mencionar algunos datos generales sobre estas provincias. De las cinco provincias, la municipalidad de Huancayo es la que dispone de más personal administrativo y de más presupuesto. Según el RENAMU (2020) sus ingresos son 131 millones de soles y dispone de 726 servidores³. El número de trabajadores de las otras cuatro provincias oscilan entre 140 y 180 trabajadores y las municipalidades más pequeñas en términos presupuestos son Concepción y Chupaca con un presupuesto de 15 y 14 millones de soles, respectivamente.

Según el Censo Agropecuario del 2012, las unidades agropecuarias de las cinco provincias corresponden predominantemente a la cuenca del Mantaro⁴. En el caso de las provincias de Huancayo y Chupaca, la totalidad de las unidades agropecuarias están ubicadas en la cuenca del Mantaro, mientras así lo hace el 77% de las unidades agropecuarias de Concepción y 92% de la provincia de Jauja. Por su parte, el 98% de las unidades agropecuarias de la provincia de Tayacaja corresponden a la cuenca del Mantaro. La conducción de la tierra está a cargo predominantemente de personas naturales. Según los datos censales en las cinco provincias del 98 al 99% de unidades agropecuarias corresponden a esta condición jurídica. Estas manejan en su mayoría no más de 3 hectáreas tal como figura en la tabla 1.

² Según el reporte procedencias de la Empresa Municipal de Mercados al 2014, Junín es el segundo lugar de procedencia de alimentos para el Gran Mercado Mayorista de Lima con 340 160 toneladas, después del departamento de Lima.

³ Registro Nacional de Municipalidades (2020).

⁴ INEI. (2012). IV Censo Nacional Agropecuario.

Tabla 1: Porcentaje de unidades agropecuarias menores de media hectárea y de 0,5 a 2,9 ha por provincia

Número de Ha	Provincia				
	Huancayo	Concepción	Jauja	Chupaca	Tayacaja
Menos de 0,5 ha	56%	43%	52%	64%	25%
De 0,5 a 2,9 ha	35%	45%	37%	31%	58%
Total	91%	88%	89%	95%	83%

Fuente: Elaboración propia. Censo Nacional Agropecuario 2012. INEI

A pesar de que del hecho que las personas naturales representan el grueso del número de las unidades agropecuarias, el grueso de la superficie agropecuaria pertenece a comunidades campesinas⁵. Así el 88.48% de superficie agropecuaria en Concepción es manejada por comunidades campesinas, el 86.52% en Huancayo, el 81.36% en Jauja, el 75.65% en Tayacaja y el 62.99% en Chupaca. En este sentido, algunos de nuestros productores pertenecen a comunidades campesinas y han interactuado con estas formas de organización en el contexto de la pandemia.

Al revisar datos sobre la orientación productiva de los agricultores de estas cinco provincias, se identifican que los principales tipos de cultivo producido son pastos cultivados, cereales, leguminosas y tubérculos y raíces destinados tanto a la venta como al mercado⁶. En el caso de los pastos cultivados el destino prioritario es el alimento de los animales. En el caso de los cereales, es la venta, excepto en la provincia de Concepción donde el mayor porcentaje de la producción se destina al autoconsumo. Por su parte, las leguminosas muestran un patrón variado, ya que oscilan entre el autoconsumo y la venta. En el caso de los tubérculos y raíces, el destino de la producción es predominantemente hacia la venta.

Tabla 2: Destino de la producción según tipo de cultivo por provincias⁷

Tipo de cultivo	Provincia				
	Huancayo	Concepción	Jauja	Chupaca	Tayacaja
Pastos Cultivados					
Venta	16%	12%	15%	6%	10%

⁵ INEI. (2012). IV Censo Nacional Agropecuario.

⁶ INEI. (2012). IV Censo Nacional Agropecuario.

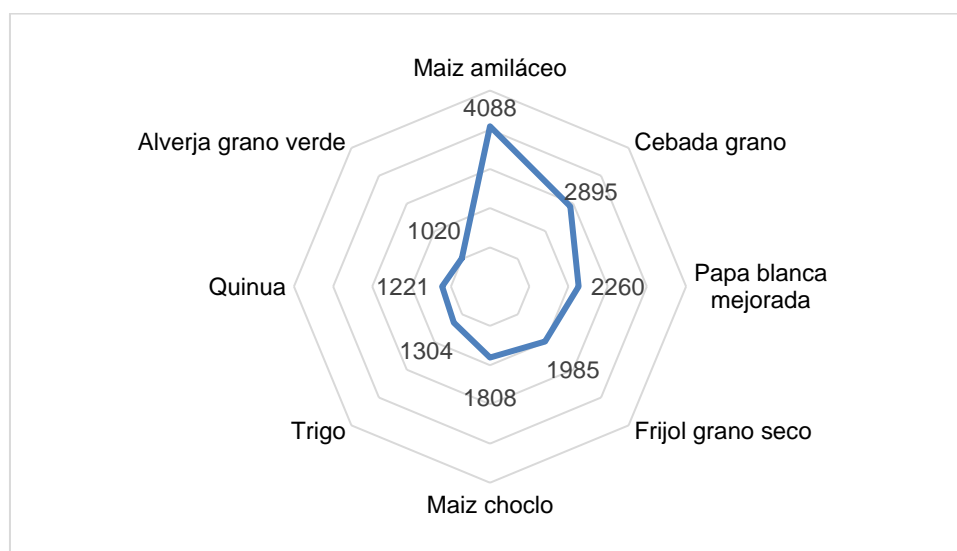
⁷ Esta tabla toma como base la información del Censo Agropecuario del 2012. Vale recalcar que generalmente, una parte de la producción es utilizada para la siguiente siembra. Por ello, la suma del porcentaje dedicado a la venta y el autoconsumo puede no ser 100%. Sin embargo, en las regiones de Jauja y Chupaca puede que el total de las semillas sea comprada por los productores.

Alimento para animales	84%	88%	85%	94%	90%
Cereales					
Venta	50%	38%	70%	60%	73%
Autoconsumo	48%	62%	30%	40%	26%
Leguminosas					
Venta	43%	43%	82%	44%	83%
Autoconsumo	57%	57%	18%	56%	17%
Tubérculos y Raíces					
Venta	49%	72%	75%	57%	81%
Autoconsumo	43%	26%	25%	43%	18%

Fuente: Elaboración propia. Censo Nacional Agropecuario 2012. INEI.

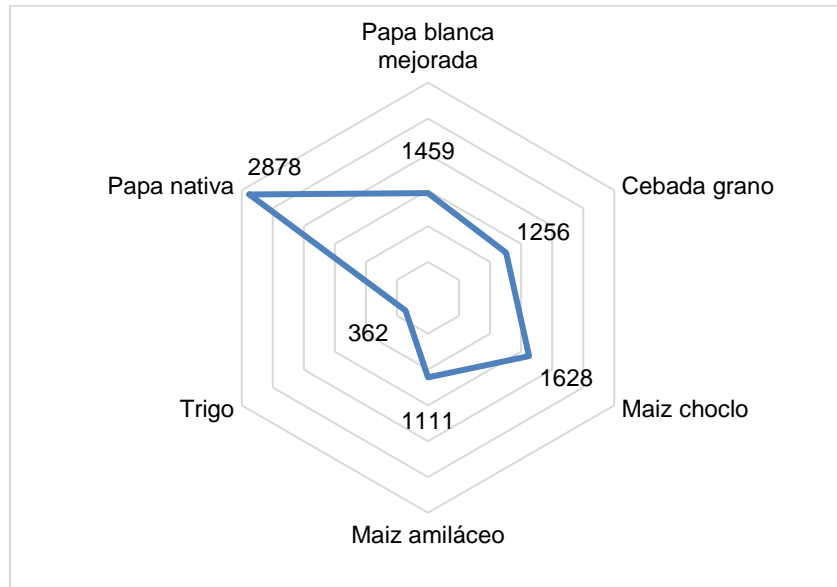
Estos datos son importantes porque nos permiten entender a grandes rasgos los principales tipos de cultivos y sus orientaciones productivas. Adicionalmente, el sistema de información agraria del MIDAGRI permite obtener datos más actualizados en base a las intenciones de siembra. Estos datos muestran los cultivos que han abarcado mayor número de hectáreas en la campaña 2020-2021. Presentaremos los tres principales cultivos en cada una de estas provincias.

Gráfico 1: Intención de siembra de campaña 2020-2021 (ha). Provincia de Huancayo



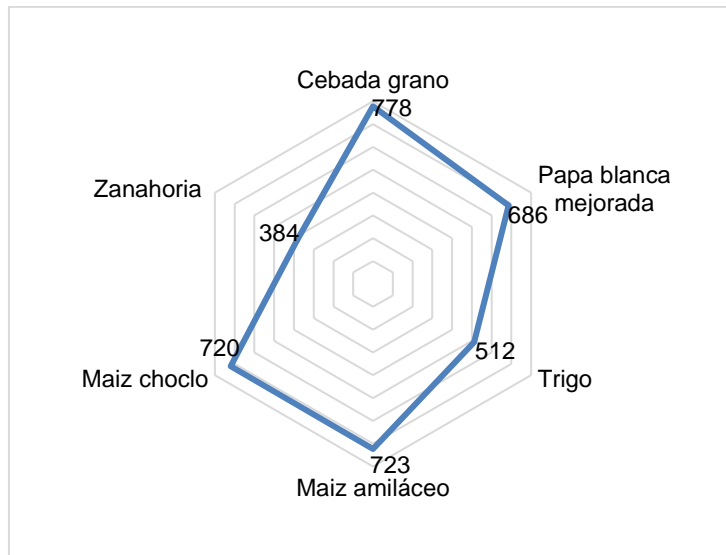
Fuente: Elaboración propia. Sistema de Información Agraria- MIDAGRI

Gráfico 2: Intención de siembra de campaña 2020-2021 (ha). Provincia de Concepción



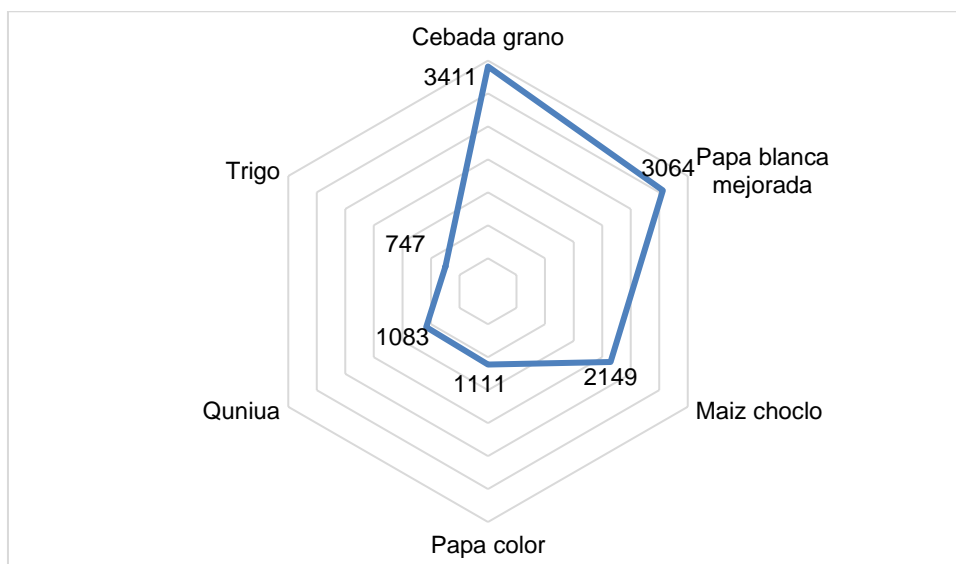
Fuente: Elaboración propia. Sistema de Información Agraria- MIDAGRI

Gráfico 3: Intención de siembra de campaña 2020-2021 (ha). Provincia de Chupaca



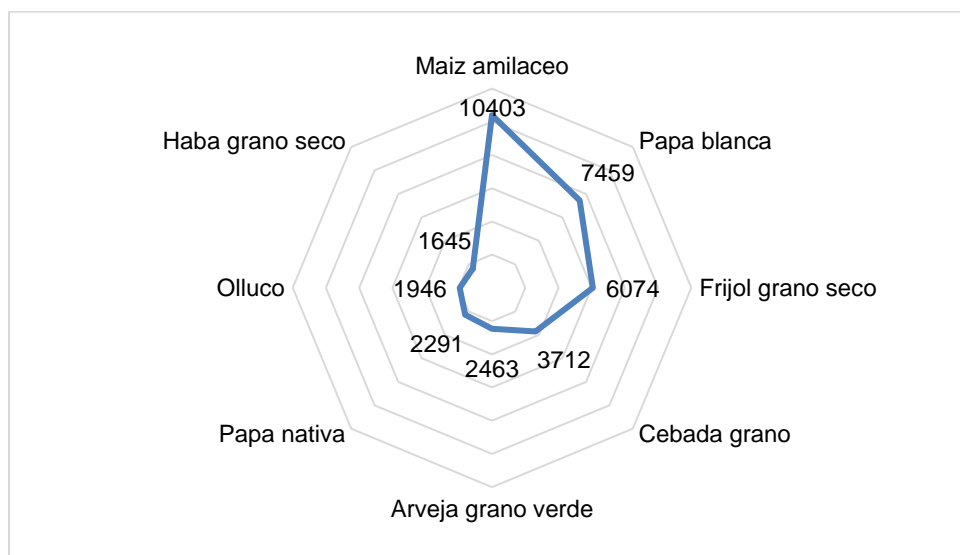
Fuente: Elaboración propia. Sistema de Información Agraria- MIDAGRI

Gráfico 4: Intención de siembra de campaña 2020-2021 (ha). Provincia de Jauja



Fuente: Elaboración propia. Sistema de Información Agraria- MIDAGRI

Gráfico 5: Intención de siembra de campaña 2020-2021 (ha). Provincia de Tayacaja



Fuente: Elaboración propia. Sistema de Información Agraria- MIDAGRI

La provincia que empleó un mayor número de hectáreas fue la de Tayacaja con un total de 41392 hectáreas. Las campañas se han orientado principalmente al maíz amiláceo (10403 has), la papa blanca (7459 has) y el frijol grano seco (6074 has). En el caso de Huancayo, con 19873 hectáreas, los productos que ocuparon las mayores extensiones fueron el maíz amiláceo (4088 has), cebada grano (2895 has), papa blanca mejorada (2260 has).

Jauja empleó 15113 hectáreas, en donde destacaron los productos de cebada grano (3411 has), papa blanca mejorada (3064 has) y maíz choclo (2149) has. En Concepción, donde se cultivó en 10978 hectáreas, los alimentos predominantes son las papas nativas (2878 has), maíz choclo (1628 has) y papa blanca mejorada (1459 has). Finalmente, en Chupaca se cultivaron en 5399 hectáreas, en donde se han destinado la mayor cantidad de tierras a la cebada grano (778 has), maíz amiláceo (723 has), y maíz choclo (720 has).

Como se observa, los productos más sembrados en estas cinco provincias son el maíz amiláceo, el maíz choclo, la papa blanca mejorada y la cebada grano. Como veremos más adelante, estos productos se articulan a los centros de abastos predominante convencionales. En contraste, el caso del cultivo de papas nativas es importante porque es el producto principal para los productores que participan del circuito agroecológico.

3.3. Datos y estrategia metodológica

El ámbito del Valle del Mantaro es extenso y en base a la viabilidad del trabajo de campo hemos tomado como punto de partida dos mercados centrales en la ciudad de Huancayo: el mercado Modelo y el mercado Maltería desde los cuales hemos mapeado “hacia atrás” los actores que conforman el sistema alimentario. También hemos considerado las Ferias Itinerantes instaladas en la ciudad de Huancayo para realizar este mapeo. Este punto de partida nos deslocalizó del territorio inicial planteado (distrito de Chupuro), y permitió ampliar el ámbito geográfico de los actores del sistema a las provincias de Chupaca, Concepción, Huancayo y Jauja, en el departamento de Huancayo, y a la provincia de Tayacaja, en el departamento de Huancavelica. Los productores que conforman nuestra muestra están distribuidos en las localidades indicadas en el mapa 1. Como se observa, las localidades pertenecientes a la provincia de Tayacaja- Acostambo, Pazos, Pampa y Colcabamba- limitan por el norte con la provincia de Huancayo y se articulan al circuito de alimentos.

Mapa 1: Localidades de los productores de la muestra



Fuente: Google Earth. Elaboración propia.

Se combinó trabajo de campo con trabajo de campo virtual. El trabajo de campo fue realizado de manera virtual entre los meses de marzo a julio de 2021. El cariz virtual de este trabajo se debió a la preservación de nuestra seguridad como investigadoras y de las personas en el territorio, así como la prevención del contagio. Ante esta situación, contamos con el apoyo externo de una asistente de campo que permitió profundizar en las observaciones de los mencionados mercados y establecer contacto con más productores y productoras. Vale destacar las múltiples dificultades de la naturaleza de realizar trabajo de campo virtual. La interacción vía telefónica con los productores y productoras implicó retos para las investigadoras, para desarrollar las entrevistas con fluidez y profundizar en ciertos aspectos que ofrece la interacción en persona.

En cuanto a las unidades de observación, nuestra muestra no persigue la representatividad estadística; más bien, buscamos dar cuenta de la diversidad de actores en distintas posiciones del sistema alimentario: mayoristas, minoristas, transportistas, acopiadores, agricultores familiares, dirigentes locales y actores estatales del nivel local y regional. Dada las limitaciones del trabajo de campo y la disponibilidad de informantes, la muestra final está compuesta por productores y productoras con diferente tipo de afiliaciones, tipo de producción y posición en el sistema alimentario. El siguiente cuadro presenta el total de productores y productoras entrevistadas distribuidas en las cinco provincias del estudio.

Tabla 3: Número de personas entrevistadas por género y por participación predominante

	Participa predominantemente en centros de abastos convencionales	Participa predominantemente en circuitos agroecológicos	Total
Hombres	5	6	11
Mujeres	7	4	11
Total	12	10	22

Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, hemos realizado entrevistas a once actores clave del sistema, que incluyen al presidente de una asociación de productores, el gerente de cooperativa, dos coordinadores de proyectos, el alcalde distrital de Chupuro, el administrador del mercado mayorista Maltería de Huancayo y servidores públicos de la Dirección Agraria del Gobierno Regional de Junín, de la Municipalidad provincial de Huancayo y de la Unidad Territorial de Qali Warma en Junín, de la Dirección de Estudios Económicos del MIDAGRI.

La técnica elegida para recoger la información ha sido la entrevista semi estructurada. Asimismo, contamos con observaciones en los mercados seleccionados en la ciudad de Huancayo con ayuda de una asistente de campo que residía en la ciudad.

4. Resultados definitivos

En esta sección presentamos los resultados definitivos de la investigación. Esta sección está organizada en cuatro subsecciones. En la primera subsección describimos los elementos explorados del sistema de alimentos en la provincia de Huancayo. En la segunda subsección, describimos la experiencia del Covid 19 para los productores familiares prestando atención a los contagios y la enfermedad, a la producción y circulación de alimentos y a otros shocks. En la tercera sub sección presentamos las estrategias de los agricultores y otros actores frente a la contingencia y las respuestas de los actores públicos. En la cuarta subsección presentamos una síntesis de los hallazgos principales y la discusión en torno a ellos.

4.1. Descripción de los elementos explorados del sistema mercado de alimentos en Huancayo

La ciudad de Huancayo es la capital del departamento de Junín y de la provincia de Huancayo. De acuerdo al último Censo Nacional del 2017, la población de la ciudad asciende a 545 mil 615 habitantes y agrupa al 43.6% de la población del departamento. A diferencia

de otras provincias del departamento Huancayo es la provincia con tasa de crecimiento más alta.

La provincia de Huancayo tiene 28 distritos y el 92% de su población es urbana. Respecto a las demás provincias donde se ubican los productores y productoras de nuestra muestra, Chupaca es también un ámbito urbanizado, con un 61% de población urbana. Le siguen las provincias de Concepción y Jauja con un porcentaje de 48% y 49%, respectivamente; mientras que la provincia de Tayacaja tiene solo un 23.8% de población urbana. (INEI 2017)⁸.

Esta distribución urbana-rural se refleja en las actividades ocupacionales. En la ciudad de Huancayo predominan las ocupaciones en servicios, vendedores de comercio y mercados (22.6%), seguido de ocupaciones elementales, entre los que se ubican, limpiadores y asistentes domésticos, peones agropecuarios, ambulantes, entre otros (17.7%). Por su parte, Concepción tiene mayor predominancia en la ocupación agropecuaria (31%) y ocupaciones elementales (28.1%). Del mismo modo, en Jauja el 34% está ocupado en actividades elementales y el 16.6% en agricultores y trabajadores calificados agropecuarios. En Chupaca, agricultores y trabajadores calificados agropecuarios representan un 23% y los que se dedican a ocupaciones elementales representan un 29.3%. Finalmente, la ocupación en Tayacaja se distribuye de la siguiente manera: el 50% de la población se emplea en agricultura y el 25.9% en ocupaciones elementales. (INEI 2017)⁹.

La ciudad de Huancayo ha formado el Comité de Sistemas Alimentarios Sostenibles para la provincia de Huancayo, en el marco del Pacto de Milán¹⁰. Es una plataforma multiactor que impulsa acuerdos para garantizar la resiliencia de los sistemas alimentarios, contribuir a la seguridad alimentaria y la inocuidad de los alimentos que circulan en la ciudad.¹¹ En este contexto, una de las estrategias clave es la promoción de alimentos agroecológicos. Esta promoción no se vio interrumpida por la pandemia, por el contrario los actores institucionales que dirigen esta iniciativa impulsaron una serie de medidas orientadas a darle continuidad a este segmento del sistema alimentario.

Por otro lado, la ruta de los productos agroecológicos en Junín nos conduce al piloto de articulación del programa Qali Warma con los productores locales, como parte, también, de

⁸ INEI (2017). Censos Nacionales 2017: XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas.

⁹ Ídem.

¹⁰ FAO. (2019). Pacto de Política Alimentaria Urbana de Milán.

¹¹ Participan el Municipio provincial de Huancayo, la Dirección Regional Agraria de Junín, la Dirección de Educación, DESCO, INIA, FOVIDA, FAO, Qali Warma, universidades e institutos, y otros.

los compromisos del gobierno regional y local de Huancayo para promover sistemas alimentarios saludables. El programa Qali Warma resultó siendo un actor central en el circuito de distribución de alimentos antes y durante la pandemia.

No obstante, el abasto de alimentos en la ciudad depende sobre todo de los más de 10 centros de abastos convencionales distribuidos en el centro de la ciudad. Estos centros abastecen a negocios locales, consumidores finales y a los mercados mayoristas de Lima y otras ciudades costeñas. Paralelamente, identificamos ciertos mercados importantes en las rutas de comercialización de Huancayo. Por temas de viabilidad y disponibilidad de la información, llegamos al mercados mayoristas Modelo y Maltería.

Estas tres puertas de entrada nos permitieron llegar a 22 productores. De ellos, 12 personas tienen una predominancia de producción convencional, que se articula a mercados y centros de abastos, donde el producto principal es la papa, y 10 personas tienen una predominancia de prácticas agroecológicas, que se articulan a ferias nicho o mercados especializados.

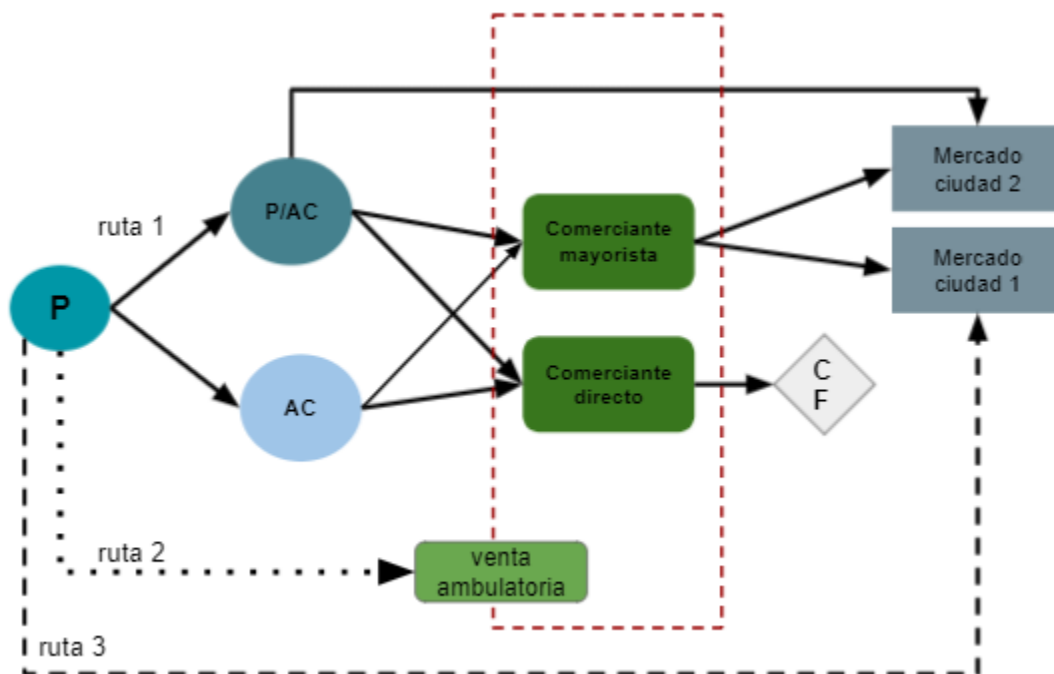
Los productores y productoras de nuestra muestra se ubican en cuatro provincias del departamento de Huancayo: Chupaca, Concepción, Huancayo y Jauja y de la provincia de Tayacaja, en el departamento de Huancavelica. De la muestra de productores y productoras, el rango de hectáreas manejadas oscila entre las 0,5 a 20 hectáreas. Estas son trabajadas principalmente con fuerza de trabajo de los miembros de la familia a lo largo del año y contratan entre 1 y 10 peones en temporada de siembra o cosecha. Los alimentos producidos por los agricultores de la muestra son principalmente papas nativas, papas blancas convencionales- y otras variedades convencionales-, maíz, maíz choclo, habas, hortalizas y verduras frescas y otros tubérculos como ocas, mashuas y ollucos. Asimismo, solo dos de los productores crían ganado vacuno para la producción de leche a escala pequeña (2 vacas como máximo), dos productoras tienen un galpón mediano de cuyes para la venta (200 cuyes) y un productor se dedica adicionalmente a la venta de carne de ovino.

De esta manera, hemos identificado tres circuitos de articulación del sistema alimentario que si bien convergen en la ciudad de Huancayo, parten y se nutren de actores localizados a lo largo del Valle del Mantaro. Estos circuitos son los centros de abastos convencionales, mercados agroecológicos con mercados tipo nicho y el programa Qali Warma de compras públicas. Estos tres segmentos tienen actores, procesos y barreras de entrada distintas, lo que no implica que un mismo productor pueda participar de más de un segmento del sistema. En los diagramas presentados a continuación, partimos del productor como el primer eslabón desde el cual circulan los alimentos, no obstante los factores de producción, como insumos y mano de obra, serán discutidos en la sección siguiente.





4.1.1. Segmento de alimentos convencionales

Los mercados convencionales son aquellos en donde circulan alimentos que emplean fertilizantes e insumos químicos. Usualmente producen a escalas medianas con el fin de articularse con espacios comerciales. En ese sentido, estos alimentos no tienen la característica de trazabilidad y tampoco de inocuidad.¹²

Diagrama 1: Actores y rutas del segmento del sistema de alimentos convencionales



Leyenda

-  Productor
-  Acopiador
-  Consumidor final
-  Límites del centro de abastos en Huancayo

Fuente: Elaboración propia

En este segmento del sistema, en la ruta 1, el productor agropecuario produce y cosecha los alimentos y usualmente se articula a un acopiador con quien usualmente trabaja- previo acuerdo- o un acopiador nuevo. Este acopiador puede dedicarse de manera casi exclusiva a

¹² Información clave en base a conversación con autoridades de la Unidad Territorial Qali Warma y Municipalidad provincial de Huancayo.

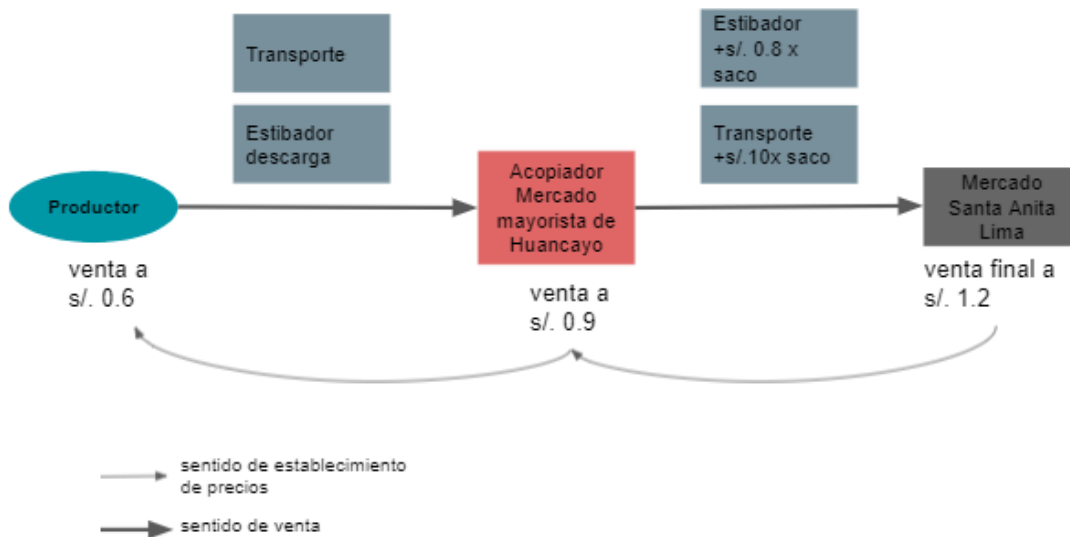
recoger cargas de alimentos de otros productores o también puede complementar su propia producción con la de otros agricultores vecinos. Según nuestros informantes, algunos de estos actores intermediarios pueden alquilar terrenos a productores y comunidades para reservar anticipadamente la cosecha de esos predios. En ambos escenarios, tanto el acopiador o el productor/acopiador pueden vender en el centro de abasto directamente a los consumidores finales (familias) o también vender a mayoristas de otras ciudades como Lima o Ica¹³.

Usualmente, las cargas de alimentos ingresan al mercado en la madrugada, en camiones de carga mediana (3 a 5 toneladas). Ahí, son descargados por los estibadores y posteriormente son vueltos a cargar en camiones de mayor tonelaje (20 a 30 toneladas) con destino a los mercados mayoristas de otras ciudades. Dentro del mercado, existe un encargado de logística que distribuye las cargas a los camiones dependiendo de los pedidos realizados por cada puesto en los mercados mayoristas de destino. Por lo general, los mayoristas de estas otras ciudades llegan hasta Huancayo a elegir y pagar por sus cargas, aunque algunos realizan transacciones bancarias o pagos a contraentrega desde sus propias ciudades.

En este circuito, los precios de los alimentos están determinados principalmente por el mercado mayorista de Santa Anita en Lima (diagrama 2); el precio es conocido por los actores en el sistema ya sea a través de comunicaciones personales o consultas en el portal del Midagri. Vale destacar que el precio depende del flujo de alimentos que ingrese a este mercado. Es decir, los precios pueden disminuir si ingresan volúmenes de otras ciudades y pueden aumentar si hay menor oferta. En el ejemplo mostrado, a partir de la información que maneja sobre los mercados de Lima, el acopiador establece un precio para comprar a los productores. Luego de invertir en transporte y estibadores de descarga en el mercado de Huancayo, establece el precio de venta de papa por debajo del umbral que fija el precio de los mayoristas en Lima. A ese precio, le integra el costo del transporte y del estibador para la carga a los camiones hacia Lima. Así, se observa que los acopiadores intermediarios suelen ser los actores en mejor posición para negociar precios de compra para los productores y, a la vez, no pueden superar un umbral fijado de antemano por los mercados en Lima.

¹³ La articulación entre productores, intermediarios y mercados finales ha sido explorada por el estudio de G. Scott (1985). El autor sostiene que los productores no se articulan a los mercados únicamente a través de intermediarios. En la misma línea, los resultados de este estudio muestran que existen diferentes vías de articulación directa e indirecta entre el productor y los mercados finales. Para mayor detalle, ver la sección de Bibliografía.

Diagrama 2: Variación de precio de la papa en el circuito convencional de Huancayo



Fuente: Elaboración propia.

Los centros de abastos tienen una regulación sanitaria y están bajo la fiscalización del municipio distrital de Huancayo. Las regulaciones incluyen la revisión de balanzas y, en contexto de pandemia, la instalación de medidas de bioseguridad, distanciamiento y limpieza. Por otro lado, los participantes del centro de abastos suelen ser socios de la asociación de propietarios o sub arrendatarios de puestos que pagan un alquiler por el espacio de venta y que en algunos mercados tienen presencia desde hace años.

La ruta 2 es aquella que suelen realizar pequeños productores con excedente de producción o que buscan realizar ventas para cubrir gastos básicos. Se trata de la venta ambulante a los alrededores de los centros de abastos mayoristas, usualmente de volúmenes menores de alimentos y de más variedad. La venta ambulante puede implicar riesgos de desalojo por la policía y los municipales, aunque los comerciantes que ahí se instalan suelen encontrar esos puntos de venta relativamente seguros y ya conocen su funcionamiento.

Finalmente, la ruta 3 puede también articular al productor directamente al mercado mayorista final en Lima u otra ciudad. En este caso, suelen ser productores con familiares o conocidos que ya disponen de un puesto en el mercado destino o también productores que conocen clientes fijos en el mercado final con los que ya han trabajado previamente. Como lo señalan los informantes, ingresar a un mercado mayorista es muy complicado, es una aventura comercial riesgosa pues puede darse el caso de que nadie compre la carga, que los

mayoristas ofrezcan menores precios y se pierda la producción. El testimonio de un productor ilustra este punto:

“No puedes ir y llegar porque generalmente todos los puestos ya tienen sus compradores. Entonces no podría funcionar así. Ya hemos visto que no. Hemos llevado una vez papa, pero hasta en el precio ya están... no te conocen, te dan más barato.” (Productor de Jauja).

En ese sentido, las redes con mayoristas actúan como barrera de entrada a este tipo de circuito comercial de alimentos. Además, las preferencias de los productores por vender a algunos intermediarios se relacionan también a la diferencia de precios que perciben entre la venta a un intermediario local y la venta a un mayorista en Lima. Ante esto, existen dos escenarios: por un lado, esta diferencia puede no ser tan elevada o, por otro lado, puede resultar más costoso llevar la producción a mercado mayoristas en ciudades, por los gastos en transporte y el tiempo invertido; lo que determina que sea más rentable vender la producción a un intermediario local. El testimonio de una productora que suele vender en Chupaca refleja este aspecto:

“Es que, señorita, para vender directo a un comprador que vende, por ejemplo... Por ejemplo, nosotros aquí en Huancayo... no hay tiendas que compran, que es directo, no hay. Aquí en Chupaca no hay, en Huancayo sí pero el problema es para trasladar, señorita. (...) Por ejemplo, yo traigo de Chala, de Chala tengo que llegar a Chaquicocha, de Chaquicocha tengo que llegar a Chupaca, de Chupaca tengo que llegar a Huancayo. (...) La distancia, en vez de eso mejor lo vendo aquí ¿no? Y más que nada, a veces, por ejemplo en mi comunidad hacemos llegar a Chaquicocha y por el motivo de regresar a la casa, de que hemos dejado amarrada las vacas o que tengo que regresar rápido porque faltó sacar la leche; por eso, por ese trajín mismo tienes que vender y regresar, señorita.” (Productora de Chupaca)

4.1.2.Segmento de productores agroecológicos

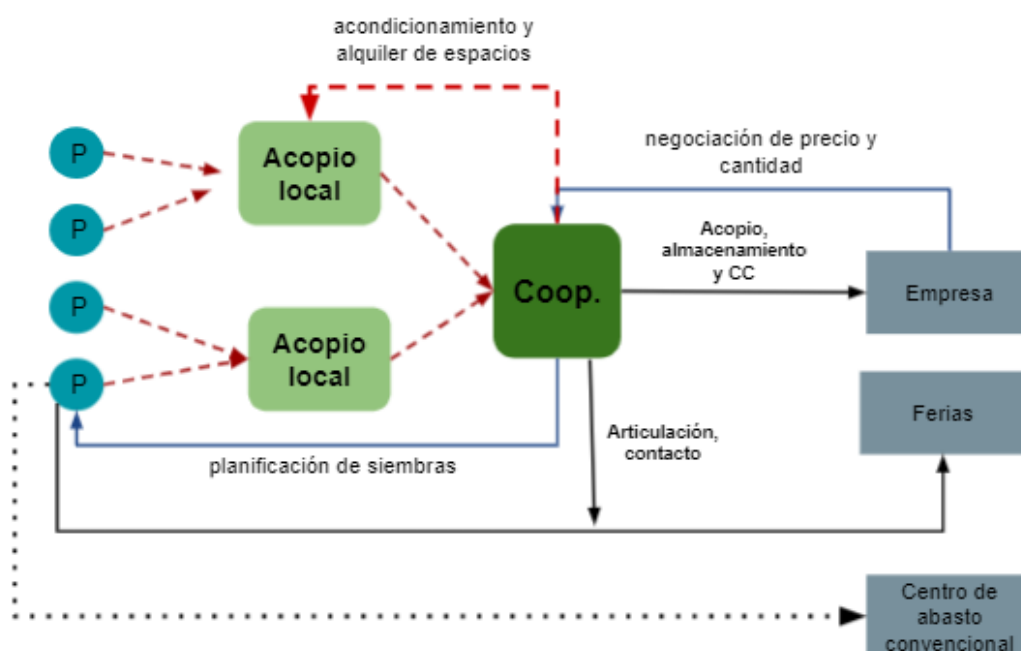
El segundo segmento del sistema lo conforman los circuitos de comercialización de productos agroecológicos. Estos productos son aquellos que emplean abonos orgánicos elaborados utilizando por los productores, empleando los residuos de los animales y de la chacra; por lo general, la escala es menor en comparación a la convencional y los alimentos resultantes tienen características distintas: no son tan grandes ni llamativos como los convencionales. Los productores y productoras que tienen estas prácticas, en nuestra muestra, siembran

principalmente papas nativas y forman parte de una cooperativa o asociación, que media la distribución de estos productos hacia las empresas (procesadoras de chips de papas) con las que tienen contratos.

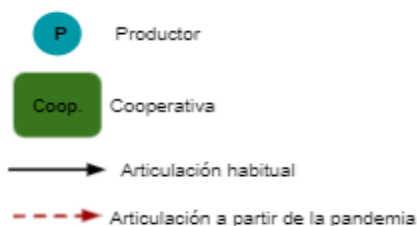
Como figura en el diagrama 3, los productores son el primer eslabón. Usualmente, antes de la pandemia, cada productor llevaba sus cargas de alimentos a centros de acopio de la cooperativa o esta enviaba un transporte a cada comunidad o localidad para recogerlas. En el contexto de pandemia, una de las cooperativas a las que tuvimos acceso, optó por descentralizar el acopio de los alimentos: alquiló y acondicionó nuevos espacios más cerca de las comunidades donde residen los productores, a fin de evitar su traslado.

Luego de este acopio inicial, la cooperativa se encarga del almacenamiento y el control de calidad a fin de cumplir con los requerimientos de salubridad y calidad que están estipulados en los contratos entre las cooperativas y las empresas, documentos en donde también se establecen los volúmenes de venta por campaña y los precios por kilo. A partir de estos acuerdos, la directiva de la Cooperativa planifica junto a los socios productores el aporte de cada uno al volumen total final y eso orienta la cantidad individual de producto a sembrar. Adicionalmente, la cooperativa ofrece capacitación y asesoramiento para que cada productor cumpla los requerimientos técnicos de su cosecha.

Diagrama 3: Actores y procesos en el segmento de productores agroecológicos



Leyenda



Fuente: Elaboración propia.

Los productores agroecológicos tienen un portafolio de productos diverso. Además de las papas, también producen habas, arvejas, ollucos y mashuas y hortalizas que tienen un ciclo de producción más corto y suelen cosecharse con más frecuencia a lo largo del año. Estos otros productos, al igual que el excedente de papas, son comercializados por lo general en ferias agroecológicas más especializadas con consumidores que buscan intencionalmente alimentos de producción agroecológica. Se trata de ferias “nicho” que están ubicadas en algunos distritos de Huancayo, en barrios de ingresos altos, y en distritos de Lima. Estas ferias existen por iniciativas privadas, como las ferias ecológicas de Lima, pero también por iniciativa del municipio provincial de Huancayo en asociación con FAO y otros actores, quienes impulsan por ejemplo, las ferias de la biodiversidad Wanka en el marco de este Comité de Sistemas Alimentarios Sostenibles.

Los productores venden en estas ferias de manera individual y directa. No obstante, su participación en las mismas suele estar mediada por su pertenencia a la asociación o cooperativa. Esta afiliación les permite ingresar a un circuito de contactos importantes, conocer técnicos e ingenieros, recibir asesorías y capacitaciones en el marco de los proyectos que fortalecen la agricultura agroecológica en la región. Las ferias son una plataforma crucial para los productores y productoras agroecológicas pues permite la exposición de sus productos, la consolidación de sus marcas y la expansión de su cartera de clientes.

Los productores suelen preferir estas ferias ya que, si bien los volúmenes de venta son reducidos, son puntos de venta donde los consumidores finales valoran el producto de manera distinta y pagan precios más altos por los alimentos. En contraste, en los mercados de abastos convencionales, los alimentos agroecológicos deben bajar mucho de precio ya que compiten con otros alimentos más grandes -por el tipo de fertilizante empleado-, más llamativos y más baratos, y esos precios no logran cubrir los costos de producción. Como señala una productora, es preferible vender volúmenes pequeños en las ferias de manera más o menos constante, que estar sujetas a los precios del mercado convencional.

“Porque es un negocio y lo vendo a un precio que no voy a poder vender acá en el mercado. Por ejemplo, ahorita, la papa blanca y yungay está 50 céntimos, 40 céntimos el kilo. Yo lo estoy vendiendo a mi hijo a S/ 2.00 y ellos lo están vendiendo en Lima a S/ 4.00. Entonces, ¡qué voy llevar yo al mercado!, tengo que venderlo aunque sea poco, poco, poco pero a ese precio y más que nada para mantener mi producto pues. Curso igualito va así.” (Productora de Pucará).

Por otro lado, el circuito agroecológico no está exento de intermediarios independientes. Algunas productoras de hortalizas mencionaron que ciertos intermediarios han ofrecido vender sus productos en estas ferias. Sin embargo, ellas prefieren la venta directa ya que los intermediarios pagan precios muy bajos, tienen márgenes de ganancia más altos e incluso combinan productos agroecológicos con productos convencionales, reduciendo la calidad final de los alimentos que ofrecen.

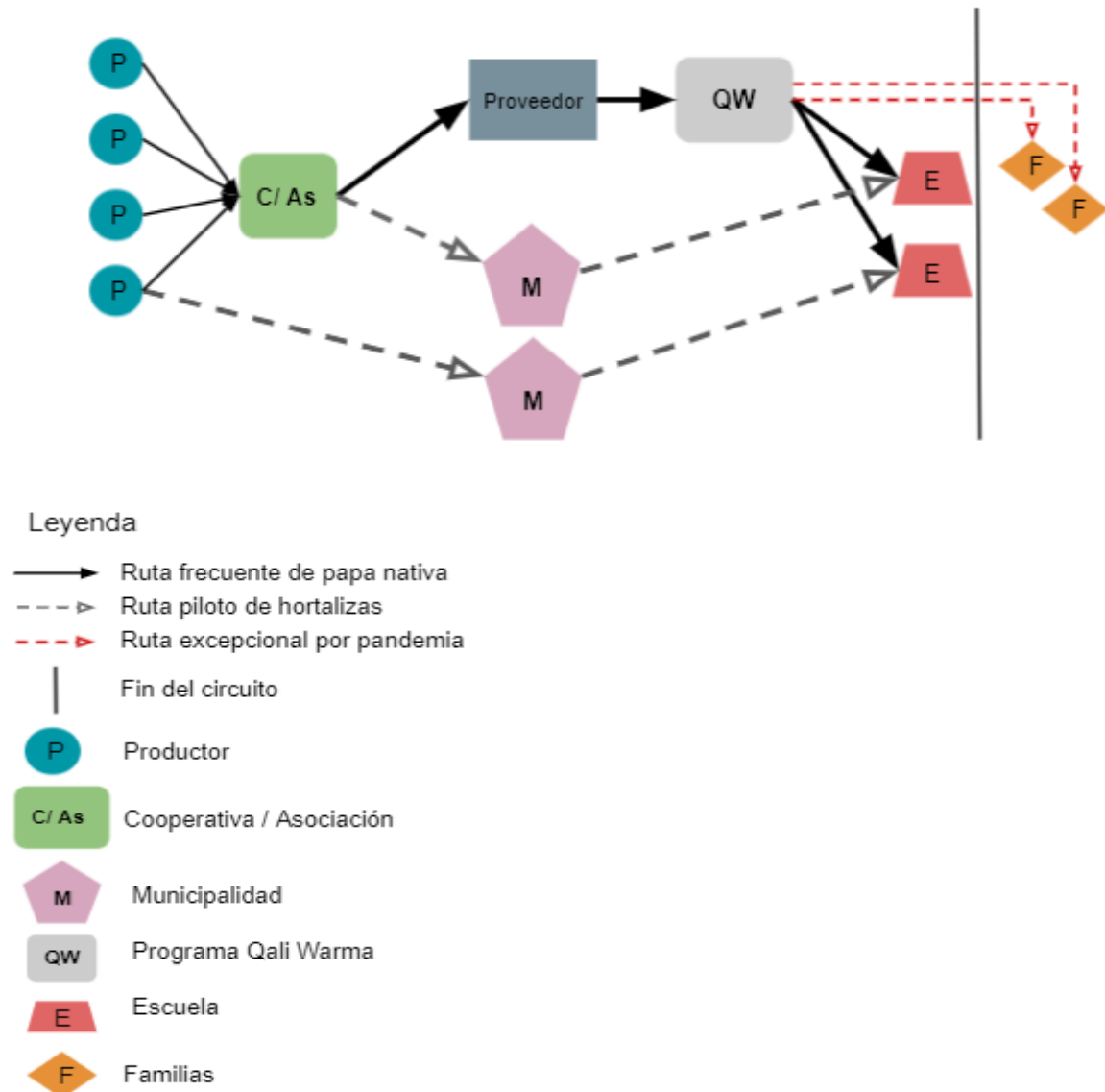
Por lo general, la participación en estas ferias tiene una barrera de entrada: la certificación de prácticas agroecológicas a partir de la certificación del Sistema de Garantía Participativa (SGP) o buenas prácticas. Se trata de espacios más selectivos a los que ingresan aquellos productores con un historial de participación en proyectos de esta naturaleza, que les ha permitido certificarse en estas prácticas o que por su afiliación a asociaciones tienen mayores posibilidades de participación. Finalmente, los productores agroecológicos también emplean los mercados convencionales locales o mayoristas como puntos de venta, por lo general, del excedente de los alimentos que no pueden vender por los canales agroecológicos, como señala una productora: *“Por cierto, ahorita tengo harta papa. En las ferias se vende, acabará un saco. Se me va a malograr, entonces tengo que sacar acá a Huancayo.” (productora de Chupaca)*. No obstante, los mercados mayoristas o mercados convencionales también son destinos elegidos por productores que disponen de producción abundante y cuentan con los contactos necesarios en estos mercados.

4.1.3. Segmento de venta a Qali Warma

El tercer segmento del sistema está conformado por el circuito de articulación al programa Qali Warma. Este se desprende de los circuitos agroecológicos porque tiene barreras de ingreso más rigurosas. El programa Qali Warma brinda complementación alimentaria a los estudiantes de escuelas públicas en toda la región Junín bajo la modalidad de entrega de canastas de alimentos no perecibles que son preparados en los comités escolares y entregados a los niños y niñas. No obstante, la unidad territorial del programa en Junín ha

incorporado las papas nativas como el único producto perecible en esta canasta, en tanto se puede trazar su proveniencia- a diferencia de un producto convencional- y con ello, garantizar su inocuidad.

Diagrama 4: Actores en el circuito de articulación al programa Qali Warma



Fuente: Elaboración propia.

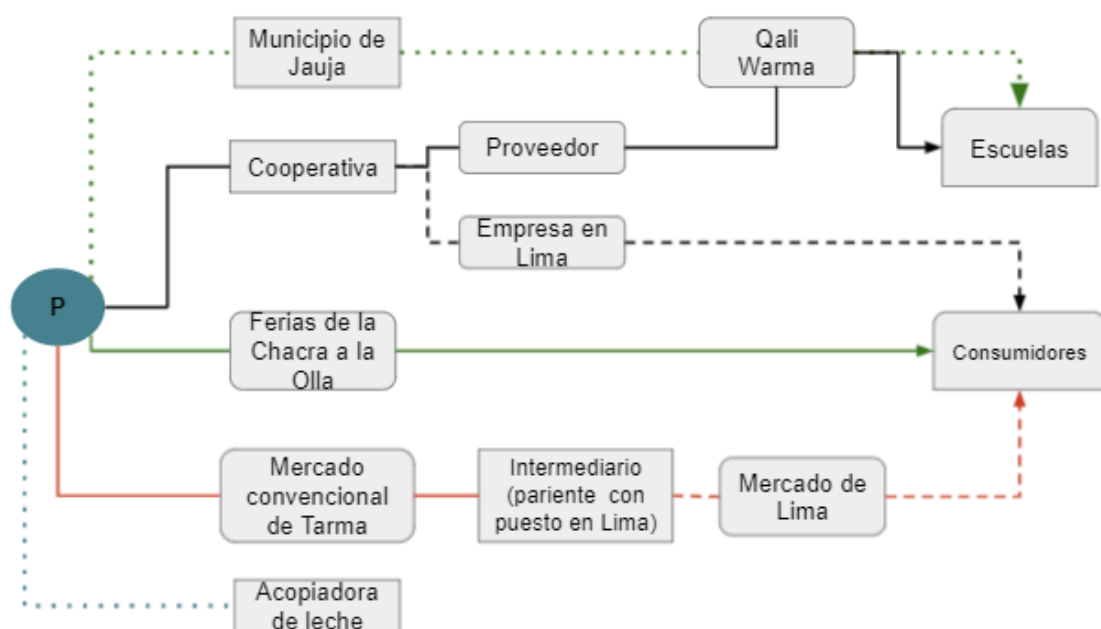
Como se observa en el diagrama 4, la papa nativa es producida por agricultores agroecológicos afiliados a una cooperativa o asociación que ofrece la garantía de trazabilidad. La cooperativa vende el producto a un proveedor que maneja un almacén que cumple con los requerimientos solicitados por Qali Warma. El circuito requiere de un proveedor como “intermediario” ya que estos suelen ser actores comerciales con capacidad para cubrir los

volúmenes demandados por el programa, además que pueden integrar otros productos a las canastas y cumplen los requerimientos sanitarios- entre ellos contar con un local de almacenamiento propio. Es decir, las cooperativas aún no cumplen con requerimientos que les permitan ocupar una posición más directa en el sistema. Por último, el programa da la conformidad a las papas y el proveedor las distribuye en las canastas a las escuelas donde los alimentos son preparados y entregados a los niños. En el contexto de pandemia, debido al cierre de las escuelas, los alimentos fueron entregados directamente a las familias de los niños que asistían a esas instituciones educativas.

Adicionalmente, los municipios de algunos distritos de la provincia de Huancayo participaron de un piloto para complementar las canastas que entrega Qali Warma con alimentos frescos. Previamente a la pandemia, los municipios compraban directamente a los productores agroecológicos, asociados o no, hortalizas, verduras y granos para complementar las canastas en las escuelas. Sin embargo, el piloto se suspendió durante la pandemia.

Es importante destacar que, si bien se pueden distinguir estos circuitos del sistema de manera separada, los productores agropecuarios que componen nuestra muestra no necesariamente participan de manera excluyente en cada circuito. De hecho, estos segmentos pueden ser complementarios entre sí y los productores manejan y exploran diferentes circuitos de comercialización según sus preferencias y necesidades.

Diagrama 5: Múltiples circuitos de venta de alimentos en los que participa un productor de Jauja



Fuente: Elaboración propia.

Este es el caso de un productor de Apaycancha en la provincia de Jauja que tiene no solo un portafolio de cultivos diversos, sino también diversos circuitos a través de los cuales vende los alimentos que produce. Como se observa en el diagrama 5, el productor participa en el segmento agroecológico vendiendo alimentos frescos y habas al municipio de su provincia para la distribución a las escuelas de Qali Warma. También provee papas nativas a la cooperativa de la que es socio para proveer a la empresa de chips. Asimismo, lleva el excedente de papas y granos verdes que produce a las ferias nicho de la provincia de Huancayo en donde le pagan un mejor precio. En paralelo, produce algunos alimentos con prácticas convencionales y los lleva a vender al mercado de Tarma, que se encuentra más cerca de su localidad, a donde también lleva el excedente de papas nativas que no cumplen los estándares de calidad de la empresa o del programa Qali Warma. En el mercado, surte de carga a un pariente suyo que tiene un puesto en el mercado mayorista de Lima pues prefiere entregarlo a este intermediario pues el diferencial de precios no es significativo. Finalmente, vende leche a una acopiadora local, después de una mala experiencia con la empresa Gloria. Este caso es ilustrativo porque permite entender el porqué los productores se articulan a ciertos segmentos, en función a sus posibilidades y preferencias.

En síntesis, el sistema alimentario que hemos explorado en Huancayo está compuesto por tres segmentos: en primer lugar, segmento de alimentos convencionales articulado a centros de abastos mayoristas de la ciudad. En segundo lugar, el segmento agroecológico con ciertas barreras de entrada, usualmente, con afiliación a asociaciones o cooperativas, y articulado a ferias especializadas y a contratos con empresas. En tercer lugar, el segmento de compras del programa Qali Warma. No obstante, los tres segmentos no son excluyentes entre sí y los agricultores se articulan según sus posibilidades y preferencias a cada uno.

4.2. Descripción de la experiencia del Covid-19 para los productores familiares

En esta sección describimos las formas en que las productoras, productores y otros actores del sistema alimentario experimentaron la declaratoria de emergencia sanitaria y las medidas adoptadas para contener los contagios. En primer lugar, presentamos la afectación relacionada a la experiencia de la enfermedad misma. En segundo lugar, presentamos la experiencia del shock a nivel del funcionamiento del sistema de alimentos y prestamos atención a la forma en que las medidas tomadas por las instituciones tuvieron efectos sobre el ámbito de la producción y la circulación de los alimentos, afectando a algunos actores más

que a otros. Destacamos que a partir del testimonio de nuestros informantes, el periodo más crítico de la pandemia fueron los dos primeros trimestres (marzo a agosto del 2020).

4.2.1. La experiencia del Covid: contagios y enfermedad

Entre los actores de nuestra muestra, cinco productores atravesaron la enfermedad, pero sin síntomas graves que hayan requerido atención en algún centro de salud. En otros casos, los familiares cercanos fueron afectados por la enfermedad, pero sin requerir atención en hospitales. En el caso de aquellos que sí se enfermaron, no presentaron mayores complicaciones, siguiendo tratamientos caseros y medicación. Algunos asocian que la enfermedad no les afectó debido a su dieta alimentaria, y a la menor contaminación en el campo en comparación a las ciudades, donde sí se evidenciaron mayores complicaciones en las personas que se enfermaron.

La enfermedad no interfirió con sus rutinas diarias productivas. De hecho, uno de los informantes que cayó enfermo pudo descansar ya que el periodo de la enfermedad coincidió con los meses menos activos de su calendario productivo (junio y julio de 2020). No obstante, otro elemento importante que emergió en las conversaciones con los productores fue el incremento del estrés y la preocupación generalizada. El miedo fue incrementando en las comunidades a medida que los casos de contagios aumentaron en la comunidad, entre vecinos, familiares o personas conocidas. El miedo también desencadenó en una mayor toma de conciencia, adopción y adaptación de los protocolos de seguridad a sus rutinas productivas a fin de continuar con las dinámicas de trabajo en el campo. Paralelamente, la interrupción de actividades por la cuarentena generalizada también incrementó estas preocupaciones. Especialmente, en el caso de las mujeres, que son las encargadas de venta, dejaron de salir a estos espacios habituales pasando a días de confinamiento, que incrementó su ansiedad y estrés.

4.2.2 La experiencia del shock en la producción y circulación de los alimentos

En esta sección discutimos la experiencia del shock en tres dimensiones: restricciones a los desplazamientos, centros de abastos y mercados locales, y contratos con empresas.

Restricciones a los desplazamientos

El 15 de marzo del año 2020, el gobierno determinó el territorio nacional en Estado de Emergencia por el brote del Covid-19¹⁴. Como parte de estas medidas se dispuso la limitación

¹⁴ Presidencia de Consejo de Ministros. (15 de marzo del 2020). Decreto Supremo que declara Estado de Emergencia Nacional por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del brote de la COVID-19.

del tránsito de personas, restricciones de ámbitos comerciales, actividades culturales, establecimientos y actividades recreativas, hoteles y restaurantes. Así también se dispuso el cierre de fronteras y la suspensión de transporte terrestre, aéreo y fluvial en el territorio nacional, así como la intervención de la Policía Nacional y las Fuerzas Armadas. No obstante, se garantizó el abastecimiento de alimentos y la circulación de las personas para adquisición, producción y abastecimiento de alimentos.

En los primeros días del mes de abril del 2020, el MIDAGRI¹⁵, dispuso medidas para la adquisición, producción y abastecimiento de alimentos. Entre estas especificaciones se comprenden las actividades del sector agrario y riego: cosecha, cuidado y mantenimiento de cultivos y animales, traslado, importación y exportación de productos agrícolas e insumos, así como riego. Es decir, la circulación de productores y de actores vinculados al sistema de alimentos estuvo permitida desde el inicio de la pandemia, no obstante, requerían un Pase Personal Laboral que tenía que ser solicitado a través de un formulario virtual¹⁶.

En el caso de los actores del sistema de alimentos de la ciudad de Huancayo, manifestaron que se vieron impedidos, en la práctica, de circular debido a que no podían tramitar los pases laborales, porque no sabían cómo hacerlo o no tenían acceso a internet, o la policía que vigilaba los caminos no los dejaba circular por evaluar que llevaban cargas “no permitidas” o no relacionadas a los alimentos de primera necesidad. Además, independientemente de las medidas oficiales, las autoridades comunales de varias comunidades de la zona restringieron el ingreso y salida de vehículos o personas foráneas a la comunidad. En algunos casos, exigieron el cumplimiento de cuarentenas a los retornantes y en otros casos bloquearon los accesos vehiculares a las comunidades con tranqueras. La experiencia de los productores en relación al cierre de las comunidades es diversa ya que algunos manifiestan que tuvieron muchas tensiones con sus autoridades locales; otros mencionan que tuvieron más flexibilidad para ingresar y salir de sus comunidades en tanto sus familias son conocidas en la zona. No obstante, dadas todas estas medidas, en la práctica, productores, intermediarios y transportistas tuvieron serias dificultades para desplazar alimentos entre localidades.

Esto trajo como consecuencia varios efectos: (i) imposibilidad de colocar alimentos en los mercados, sean mayoristas o mercados locales, (ii) pérdida de ingresos por ventas de la cosecha, y (iii) la imposibilidad de transportar insumos como semillas y fertilizantes.

¹⁵ Ministerio de Agricultura y Riego. (3 de abril de 2020). Resolución Ministerial N° 0094-2020.

¹⁶ Ídem.

Respecto a la colocación de alimentos en los mercados, es importante destacar que el inicio de la emergencia sanitaria- marzo- coincidió con un momento importante del calendario agrícola: la cosecha de la campaña grande del año entre marzo y junio. Además, se trataba de una campaña particularmente productiva, debido al buen clima del año anterior. Esto implicó que las cosechas abundantes de productores no pudieran salir al mercado por diversos motivos: no podían desplazarse desde sus localidades en sus propios transportes o en transportes públicos; la policía los hostigaba, les ponía multas o les cobraban coimas y eso los desincentivaba a salir; porque los intermediarios que solían comprarles no podían llegar hasta sus chacras o pueblos; o por temor al contagio.

Como consecuencia, los productores de alimentos experimentaron dos escenarios. En primer lugar, los alimentos se descompusieron y perdieron esa producción y, en segundo lugar, aquellos que sí lograron venderlos lo hicieron muchas veces a precios sumamente bajos colocados por los pocos intermediarios que lograron contactar. El cierre de los ingresos y salidas implicó la reducción del número de sus compradores habituales, por ese motivo, al no tener otra salida comercial, se vieron en la necesidad de vender sus productos a un precio menor de lo usual, que incluso no cubrían sus gastos de producción.

En general, esto les significó una reducción importante de sus ingresos y disminuyó la liquidez para invertir en la siguiente campaña. Por ejemplo, a una productora se le malograron 2000 kilos de papa y mucha cantidad de verduras y tuvo que consumir sus propios cuyes, que estaban destinados a la venta, porque no podía salir a vender. En otro caso, un productor menciona que no pudo sembrar las cantidades habituales; por ejemplo, para la siembra del 2019 invirtió 24 mil soles para obtener 1000 sacos de cosecha; en contraste, en la siembra del 2020 invirtió 15 mil soles, obteniendo solo 400 sacos de cosecha, lo que una refleja una disminución de siembra que oscila entre un 50 a 60%.

Por otro lado, durante los siguientes meses de la declaratoria de emergencia, estas restricciones al desplazamiento también tuvieron repercusiones sobre la capacidad del acceso de los productores a los factores de producción de su siguiente campaña. Entre los meses de mayo y junio inicia la preparación de tierras o la temporada de siembra, pero dadas las restricciones de movilidad de vehículos de carga durante esos meses, fueron los productores convencionales los que más tuvieron dificultades para conseguir insumos, principalmente semillas y fertilizantes que provienen de ciudades costeñas como Ica. Esto trajo como consecuencia el retraso del inicio de las siembras y del abonamiento. En el caso de los productores agroecológicos no experimentaron estas dificultades ya que, por lo general, producen sus propios fertilizantes (bioles) y utilizan sus propias semillas.

Al respecto de la mano de obra, este no fue un factor tan crítico porque había abundante oferta de trabajo por los flujos migratorios de retorno en sus comunidades y distritos. Algunos informantes señalan que en los primeros meses de pandemia algunos trabajadores no querían ir a las chacras por miedo al contagio, pero el temor fue controlado o disipado progresivamente y se incorporó el uso de protocolos de seguridad. En todo caso, la dificultad para contratar mano de obra se debió principalmente a la pérdida de ingresos que no permitió a los productores contar con montos de inversión mayores.

Centros de abastos y mercados locales

Otro conjunto de medidas que tuvo efectos sobre el funcionamiento del sistema alimentario fueron los protocolos y las restricciones de aforo que se aplicaron sobre los centros de abasto y mercados. Respecto a los mercados, PRODUCE estableció en el mes de mayo de 2020 una serie de acciones para el funcionamiento de mercados de abastos¹⁷. En esta política, se destacan varias dimensiones clave para estos espacios de venta: responsabilidades de Comités de Autocontrol Sanitario, así como verificación de protocolos como el aforo y distancia, gestión y manejo de residuos sólidos, identificación de sintomatología de los consumidores previo ingreso al local, gestión del mercado, equipamiento de seguridad y limpieza y desinfección.

Por su parte, la municipalidad distrital de Huancayo estableció en el mes de marzo nuevos horarios de atención de los centros de abastos, reduciendo el horario de funcionamiento de los mercados.¹⁸ Además, el municipio desplegó una serie de medidas orientadas a controlar los aforos de los mercados y a adecuar las disposiciones de bioseguridad. Esto se dio en coordinación con instituciones como el Ministerio de Salud y las administraciones de los centros de abasto. Si bien estas medidas fueron consideradas muy restrictivas por las administraciones, fueron acatadas. Por otro lado, el municipio designó un radio de diez cuadras en donde se concentran los centros de abastos de la ciudad a modo de “damero comercial” para permitir el paso únicamente a comerciantes y consumidores controlando los aforos.

¹⁷ Decreto Supremo N° 011-2020-PRODUCE "Lineamientos para la regulación del funcionamiento de mercados de abasto y espacios temporales habilitados para el comercio de alimentos, en el marco de las acciones de prevención y contención del COVID-19".

¹⁸ Municipalidad Provincial de Huancayo, Decreto de Alcaldía N° 006- 2020 MPH/A.

Estas medidas tuvieron efectos importantes sobre el funcionamiento de los mercados, y con ello, sobre los diversos actores del sistema y la distribución de los alimentos. En primer lugar, el horario de funcionamiento del mercado Maltería se redujo a la mitad: el horario habitual de descarga, de 6 am hasta la medianoche, pasó a ser únicamente hasta las 6 de la tarde. Esta reducción de horas significó que los camiones no pudieran descargar la totalidad de sacos de alimentos que traían de las localidades de los productores. Eso generó que los comerciantes dupliquen sus turnos de trabajo para despachar toda la carga que les llegaba y que los alimentos no se descompusieran.

"Entonces nos han hecho tomar esas medidas de que deberíamos cargar al mediodía y terminar prácticamente a las 6 pm. Entonces hemos tenido casi como 18 horas en el mercado, y en ese cansancio se ha estado así todos los días. El año pasado prácticamente trabajando casi 18, 20 horas porque la campaña seguía. Los productores allá en la chacra no se detienen, hay contratados, hay gente que solamente tiene su jornal 2, 3 días. Entonces el producto sigue llegando, sigue llegando; hay que seguir enviando, seguir enviando a las ciudades, a los diferentes mercados que te están pidiendo el abastecimiento" (Intermediario del mercado Maltería y productor de Tayacaja).

La reducción del horario generó que los comerciantes del mercado no tuvieran la misma capacidad para despachar y expender los volúmenes de producción usuales. Por eso, algunos ya no recibían las cargas que enviaban los agricultores, les pedían que dejaran de mandar o que pospusieran sus envíos. Además, se redujo considerablemente el aforo del mercado, lo que generó menor flujo de consumidores y con ello, menor volumen de ventas. Debido a la abundancia de productos y el poco consumo, el precio de las papas llegó a caer hasta los 30 céntimos, casi un precio de remate para impedir que se malogre el alimento.

La alteración del funcionamiento del mercado también propició la modificación de los costos de servicios asociados a la distribución de alimentos. Los estibadores aumentaron su tarifa debido al doble turno y a que muchos camiones descargaban en las calles lejos de los locales de abasto, incrementando el precio de 80 céntimos por saco a 3 soles por saco. El costo del transporte hacia Lima también incrementó, según los transportistas, debido al costo de las pruebas moleculares que les exigían las autoridades para circular; así llegaron a duplicar el costo (de 10 a 20 soles por saco). La reducción del precio y el incremento de costos generó pérdidas en los intermediarios que enviaban alimentos hacia los mercados de Lima; por ejemplo, un informante que es comerciante y productor señalaba que su pérdida la calculaba

en 1000 soles por saco. Esto sugiere que las pérdidas empezaron a ser absorbidas por los actores dentro del centro de abastos.

"Si por camión se perdía, entonces como lamentablemente los fleteros han hecho como se dice bueno coloquialmente han hecho su agosto el año pasado, entonces se subieron la tarifa pues, el... teníamos, si querías salir del camión teníamos que pagarle sobreprecio, y todo eso ¿no? entonces ahí... como le digo y a la ciudad de Lima ya no querían pagar ese sobreprecio, entonces se tenía que, por, como se dice, ya se tenía que hacer por amor al arte prácticamente" (Intermediario del mercado Maltería y productor de Tayacaja)

Por otro lado, es importante destacar que muchos comerciantes y vendedores se enfermaron de Covid, inclusive fallecieron. Estos eventos se dieron paralelamente al cierre de los centros de abastos por un alto número de contagios entre los comerciantes. Algunos estuvieron en cuarentena de 20 a 40 días, lo que significó una reducción considerable del flujo de alimentos dentro de los mercados.

El comercio ambulatorio alrededor de los mercados y las ventas en mercados locales también se vieron afectados por las medidas implementadas durante la emergencia sanitaria. En los alrededores de los mercados locales más pequeños se restringió el comercio ambulatorio e incluso algunas ferias locales fueron suspendidas. Además, las autoridades locales empezaron a exigir nuevos protocolos a los vendedores para que puedan instalarse en los espacios de venta.

Lo que es para el consumo, solamente para nuestra semana, eso que lo llevamos 2 sacos, 3 sacos es a Concepción pero ahora ya, como le digo, tienes que cumplir una medida, en Concepción, de seguridad. Tienes que tener todo, te piden requisitos para que tú también puedes vender, comercializar ahí tu producto, entonces por eso es que nosotros también ya no podemos exponer. (Productora de Concepción).

Esto afectó a productores que solían ocupar estos espacios de manera libre o ambulatoria, pues los controles se intensificaron, el serenazgo o la policía los presionaba, los costos para adecuarse a los nuevos protocolos los desincentivaban y existía el temor al contagio. Estos canales de venta ambulatoria y mercados locales parecen haber tenido un efecto más grave para las productoras de nuestra muestra, por lo general jefas de familia cuya principal actividad generadora de ingresos propios era la venta al por menor en los mercados

locales. Conforme el avance de la pandemia se fue controlando, algunos mercados han reabierto y progresivamente los productores y productoras han regresado a estos espacios.

Contratos con empresas

El shock de la pandemia se experimentó también en el segmento de los productores agroecológicos, en relación a la reducción de los volúmenes de demanda de las empresas con las cuales tenían contratos. Si bien el volumen de ventas fue negociado con anterioridad, las empresas compradoras argumentaron que tenían poca capacidad de procesamiento en planta por la reducción de su personal y ello les impedía comprar la totalidad de las toneladas de papa negociadas previamente. Así, en el caso de una cooperativa, de un contrato de 150 toneladas la empresa solo compró 125 y ha pedido 90 toneladas para el 2021; en el caso de la segunda cooperativa, en el 2019 tenían un contrato de 90 toneladas, pero durante el 2020 solo compró la mitad de la cantidad. Esto ocasionó que muchos productores no puedan vender la papa cosechada, en algunos casos tuvo que rematarse y en otros casos se malogró. Por la reducción de contratos con las empresas de papa, una productora calcula que dejó de vender entre 40 y 50% de su producción. Por su parte, un productor no pudo vender casi 400 kilos de papa, de los 600 que había obtenido en su cosecha.

Por otro lado, el piloto de compra de alimentos frescos de los municipios a los productores se paralizó durante la pandemia. Esto significó el cierre de un canal de ventas importante para aquellos productores que habían sembrado en función al proyecto. No obstante, el circuito de compras de papa nativa hacia Qali Warma siguió intacto durante la pandemia.

4.2.3 Otros shocks

Un elemento importante a destacar son los eventos climáticos como la sequía de noviembre del 2020 y la helada de febrero del 2021. La sequía implicó la demora de las lluvias, que retrasó el crecimiento de las plantas con mayor gravedad en el caso de las parcelas en seco. La falta de lluvias, además, implicó la reducción de los volúmenes de agua de los canales, afectando, por ejemplo, el riego y el crecimiento de pastos para alimento de animales como cuyes. En general, la helada afectó, principalmente, a las parcelas de los productores y productoras de nuestra muestra ubicadas en las zonas más altas de Pasos, Chulhuas, Colcabamba y Acostambo en el departamento de Huancavelica y las de Chupuro, Cocharcas, San Antonio, e Ingenio en el departamento Huancayo.

Este tipo de shocks climáticos son usuales en los ciclos de producción agrícola. El testimonio de algunos productores sugiere que la experiencia de la sequía y de la helada han sido hasta

más graves que los efectos generados por la pandemia, ya que han implicado una pérdida directa de producción y sembríos, reducción de cosechas y pérdidas de capitales de inversión. Además, los mecanismos de prevención ante estos eventos son casi nulos, salvo la estrategia de manejo de diferentes pisos ecológicos y zonas. Sin embargo, no todos los productores pueden acceder a tierras ubicadas en diferentes pisos. En el caso de las heladas, se destaca no solo las consecuencias a corto plazo, sino también en el largo plazo, ya que al perder las semillas, se pierden variedades genéticas.

En suma, la gravedad de estos eventos climáticos fue tal que se pidió declarar en emergencia el sector de la agricultura en la región Junín. Además, como analizaremos en la siguiente sección, la búsqueda de apoyo a instituciones se centró sobre todo en paliar los efectos de estos shocks climáticos más que los generados por la pandemia.

En síntesis, las principales vías de afectación en el marco de la pandemia para los actores del sistema fueron las restricciones a los desplazamientos, la reducción del horario y el aforo de los centros de abastos y cierre de mercados locales, y la reducción de los volúmenes comprados por las empresas de los productores del circuito agroecológico. Todos estos factores contribuyeron a la pérdida de ingresos por ventas por las dificultades de colocación de alimentos en los mercados y al desperdicio de volúmenes importantes de alimentos. Por otro lado, especialmente, para los productores convencionales el acceso a semillas y fertilizantes significó una importante limitación para activar las siembras de la campaña siguiente. De esta manera, los productores agropecuarios han absorbido gran parte de las pérdidas y también otros actores del circuito convencional. Por último, es importante destacar que algunos productores experimentaron la pérdida de producción debido a las alteraciones climáticas, ante lo cual solo pudieron asumir las pérdidas.

4.3. Estrategias de los agricultores y otros actores frente a la contingencia y las respuestas de los actores públicos

Las respuestas de los productores y productoras frente a los efectos de la pandemia, así como de los actores públicos del sistema alimentario han sido diversas. Hemos agrupado las diversas actividades desplegadas para responder a los efectos de estos shocks. A estos agrupamientos los consideramos estrategias que se valen de una serie de activos distintos para ser puestas en marcha y que se enmarcan en un contexto de respuestas institucionales, adoptadas por los actores estatales. A continuación, presentamos estos agrupamientos y su relación con las respuestas institucionales.

4.3.1. Respuestas institucionales

Las respuestas institucionales desplegadas en el territorio se enmarcan en medidas adoptadas desde el gobierno central. En este sistema, hemos explorado las respuestas de dos actores principalmente: la Dirección Regional Agraria y la Municipalidad Provincial de Huancayo. Asimismo, a partir de la experiencia de los productores se recogen algunas acciones adoptadas por los municipios distritales. Vale señalar que estas medidas tienen un corte reactivo; es decir, resolver los efectos más inmediatos de la pandemia sobre el funcionamiento de mercados y flujos comerciales. En ese sentido, son acciones orientadas, principalmente, a la reactivación económica y al mantenimiento de espacios de venta.

Desde la Municipalidad Provincial de Huancayo se dirigió la habilitación de mercados itinerantes. Esta medida se tomó en relación al cierre de algunos mercados mayoristas, especialmente, al inicio de la pandemia y a la reducción del horario de funcionamiento de los mercados. De esta forma, estos mercados itinerantes aparecen como nuevos centros de abastos para la venta de productos. Así, se habilitaron siete mercados itinerantes. Esta iniciativa también estuvo alineada a las medidas dictadas por el gobierno central a fin de reactivar la economía local y preservar la seguridad tanto de comerciantes, como de consumidores.

El rol principal de la municipalidad en coordinación con otros actores consistió en habilitar nuevos espacios físicos para el funcionamiento de centros de abastos: lozas deportivas, coliseos y espacios que estuvieran disponibles. Así también la municipalidad se encargó de difundir información para los comerciantes y darles asesorías sobre el tema de adaptación de los protocolos de seguridad para la venta en estos nuevos espacios. Asimismo, se encargaron de establecer los lineamientos y procesos para la conformación de los Comités de Autocontrol Sanitario (CAS).

Es importante mencionar que estos mercados itinerantes empiezan a funcionar a mitad del mes de mayo del 2020. Sin embargo, conforme se han ido adoptado lineamientos y reapertura de los centros de abastos tradicionales, estos mercados itinerantes han dejado de funcionar paulatinamente.

En esta línea temporal y adicionalmente al aspecto normativo, uno de nuestros informantes señala que estos nuevos espacios de venta surgen por pedido de los comerciantes a las autoridades locales con el fin de resolver la problemática de descarga de alimentos en los mercados mayoristas. Por otro lado, algunos municipios locales cerraban ferias y/o mercados

de gran tránsito, pero habilitaban otros espacios para ofrecer puntos de venta a los productores.

Por su parte, MIDAGRI (Agro Rural) impulsó la organización de ferias itinerantes. A este esfuerzo se sumó la municipalidad y ofrecieron apoyo como carpas y también con el transporte de productos. Adicionalmente, han participado junto al MINSA para la reactivación de los mercados tradicionales y la adaptación de los protocolos de seguridad.

Desde la DRA resaltan varias medidas. La primera de ellas es la participación en la Comisión Regional Agraria con gobiernos provinciales, distritales, Organismos Públicos Descentralizados de MIDAGRI y el gobierno regional para priorizar proyectos del sector agropecuario, en el contexto de la pandemia. En segundo lugar, desarrollaron diagnósticos para identificar los problemas a resolver en distintas localidades, a lo que las distintas Agencias Regionales Agrarias diseñaron diversas estrategias prestando atención a las dificultades de cada territorio. Así también, en la ciudad de Huancayo, la DRA ofreció sus locales para la venta de productos. Inicialmente, eran todos los días; a la fecha se realizan una vez por semana los días sábados.

Respecto al tema de los shocks climáticos, convocaron a representantes del sector agrario para que difundieran información a los productores sobre cómo solicitar créditos en Agro Banco. Esto a fin de poder recuperar el capital perdido por las afectaciones de las sequías y las heladas. Asimismo, en algunas localidades entregaron abonos e insumos agrícolas para atender a algunas comunidades que reportan pérdidas de cultivos. Finalmente, también se realizó un diagnóstico de cuantificación de daños por estos eventos climáticos y se emitió al gobierno central, para que se puedan tomar medidas paliativas.

Sobre estas medidas, destacamos dos dimensiones. Primero, estos nuevos espacios habilitados se han ido cerrando al paso del tiempo, lo que implica un retorno a los espacios tradicionales de comercialización. Ello también implica reconocer el regreso al comercio ambulatorio y por lo tanto, a condiciones y lógicas informales habituales. Segundo, las ferias especializadas también se han ido reduciendo porque los productores están volviendo paulatinamente a sus canales de distribución habituales.

4.3.2. Estrategias productivas

Estas estrategias corresponden a actividades vinculadas al proceso de producción y procesamiento de alimentos. En primer lugar, una estrategia desplegada por varios agricultores, tanto convencionales como orgánicos, ha sido la transformación de sus

productos para la posterior venta, con la esperanza de que los precios mejoren en el mercado. Así, por ejemplo, transformaron la papa en chuño y el choclo en maíz seco.

En segundo lugar, en algunos casos, especialmente en los productores convencionales, se desplegaron distintas redes y contactos para conseguir insumos de producción. Por ejemplo, algunos contactaron a personas que estaban articuladas a mercados mayoristas en Lima para conseguir fertilizantes, que no estaban disponibles en sus localidades.

En tercer lugar, como resultado del nulo o poco retorno de la venta por la pandemia, muchos de los productores emplearon ahorros personales, también bajo la modalidad de junta, para completar la inversión para la siguiente campaña. Solamente un productor de nuestra muestra pudo acceder a liquidez gracias al fondo rotatorio de la cooperativa de la que es socio. Un menor número de productores pudo acceder a créditos del sistema financiero formal, sobre todo aquellos que ya contaban con un historial de préstamos previo. No obstante, el patrón común fue el empleo de ahorros, de préstamos familiares debido a que el proceso de solicitud de préstamos era engorroso y largo. Otro productor diversificó sus ingresos para obtener liquidez, así buscó trabajo como jornalero agrícola en otras chacras a fin de conseguir dinero para su siembra.

Finalmente, los productores han tomado decisiones respecto a los volúmenes y tipos de cultivo de sus campañas siguientes. Algunos, sobre todo aquellos articulados al circuito de las papas nativas, han reducido la extensión de siembras debido a la disminución de la demanda de los contratos con empresas. Otros productores, más convencionales o articulados a los mercados mayoristas y locales, han tomado decisiones de disminuir sus volúmenes de producción sobre todo por la dificultad para conseguir insumos, y el precio bajo de algunos productos en el mercado. Sin embargo, también hay experiencias exitosas de productos que experimentaron una mayor demanda a pesar de la pandemia o aquellos que recuperaron sus precios usuales. Vale destacar que a pesar de estas limitaciones, en todos los casos se ha manifestado la voluntad de continuar con las siguientes campañas. Incluso, en algunos, a pesar de los altos costos de inversión, proyectan que sus cultivos sean rentables en el futuro cercano.

4.3.3. Estrategias de cooperación

Las redes y el capital social definen este tipo de estrategia. Se trata de estrategias que despliegan una red de contactos y conocidos para ayudarlos a enfrentar alguna actividad específica relacionada a los procesos productivos y también para el transporte y articulación a algún espacio comercial. En este tipo, distinguimos dos matices: unas estrategias que se

desarrollan entre miembros de la comunidad y otras que se generan en afiliaciones a organizaciones, mas no a instituciones públicas.

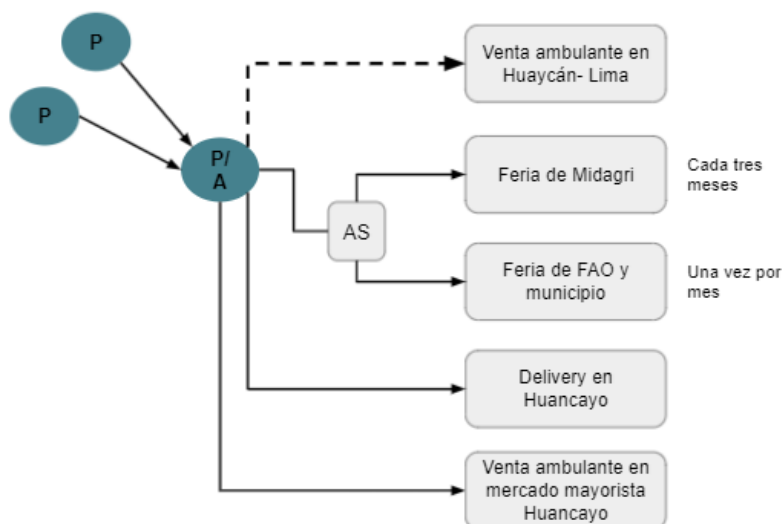
Primero, encontramos la cooperación entre miembros de una misma comunidad para transportar productos hacia algún punto de venta en específico. Este tipo de estrategia se basa en la confianza entre personas que tienen cercanía física por pertenecer a la misma localidad y a circuitos comerciales comunes. Por ejemplo, durante la pandemia, muchos productores que usualmente viajaban directamente a mercados mayoristas, encargaron el transporte y venta de su producción a personas que tuvieran un vehículo y que sí pudiera llegar a los espacios de venta. Este tipo de cooperación también se llevó a cabo para transportar cargas de productos de varios agricultores que debían ser transformados, como es el caso de la papa que se transformó en chuño. En ambos casos este tipo de cooperación permitió colectivizar los gastos de desplazamiento y con el fin de reducir costos.

Este despliegue de redes sociales cercanas también fue fundamental para la obtención de ciertos permisos, pases de circulación e información acerca de posibles puntos de venta. Especialmente, al inicio de la pandemia, muchos productores tenían desconocimiento de cómo obtener sus pases de tránsito y permisos. A través de conversaciones con productores locales y vecinos, solicitaron apoyo para obtenerlos; y en algunos casos, personas con mayor conectividad y conocimiento ayudaron a tramitar estos pases. Asimismo, la difusión de información entre pares ayudó en esta misma etapa a los productores a tener conocimiento de cuáles eran los nuevos puntos de venta. De esta forma, se apoyaron mutuamente para movilizar su producción.

4.3.4. Estrategias de (re) articulación al mercado

Una de las principales estrategias desplegadas por los actores del sistema alimentario fue la reubicación de sus puntos de venta. En esta estrategia, las medidas adoptadas por las instituciones públicas jugaron un rol muy importante, principalmente la habilitación de ferias del Ministerio de Agricultura y las ferias ecológicas del municipio de Huancayo. Sobre todo para los productores agroecológicos, estos espacios de venta fueron diversas ferias, a las cuales llegaron por la afiliación a sus cooperativas y por los contactos con actores clave de los proyectos. Esto les permitió vender los excedentes de producción que no lograron vender en otros canales por la reducción de sus contratos con las empresas. Esto también fue clave para los productores que se articulaban directamente a las ferias de Lima y que se vieron imposibilitados de moverse a la ciudad. El diagrama 6 ilustra la importancia de estos nuevos canales para una productora agroecológica que vio cerrada su único canal de venta durante la pandemia (línea punteada).

Diagrama 6: Rutas de venta de productora agroecológica durante la pandemia



Fuente: Elaboración propia.

Los productores también emplearon sus redes familiares para hacer circular los alimentos, a fin de que no se desperdicien, para intercambiar alimentos u ofrecerles hortalizas. Otro conjunto de estrategias tiene que ver con innovaciones relacionadas a tecnologías de información y comunicación. Un par de productores, mencionaron que emplearon redes sociales, en específico Facebook y Whatsapp, para promocionar sus productos. Esta modalidad fue exitosa y conllevó a que posteriormente también se implementara el delivery como un canal de venta de productos, empleando también arreglos familiares de redistribución del trabajo. El uso de Whatsapp y videollamadas ha sido un mecanismo útil para la venta de centros de abastos. Los mayoristas empleaban estos medios para seleccionar la carga y evitar el desplazamiento de Lima a Huancayo. En otros casos estas estrategias de re-articulación al mercado implicaban movilizar la producción a localidades y mercados más cercanos territorialmente, reduciendo la distancia del desplazamiento.

4.3.5. Estrategias de búsqueda de apoyo institucional

Estas estrategias han respondido a los distintos shocks experimentados durante la pandemia y los eventos climáticos. Un factor clave para el acceso a apoyo institucional son las redes de contacto y capital social de los productores. Vale destacar que el capital social en nuestra muestra, se ha construido por la participación en los proyectos de las autoridades, la experiencia gremial y la experiencia asociativa. Por ejemplo, aquellos que recibieron FAE Agro y Reactiva fueron productores que tenían esta trayectoria de participación de conocimiento de redes de actores clave.

Estas redes también les han permitido acercarse directamente a algunas autoridades municipales y servidores de las dependencias agrarias de la región para solicitar apoyo para participar en ferias. Se difundió información a través de capacitaciones, para los requerimientos de acceso a créditos agrarios para sopesar los efectos de las sequías y heladas. Sobre todo en el caso de los productores asociados, recibieron apoyo para participar en ferias. Otros productores recibieron apoyo para la promoción de sus productos mediante la edición y difusión de videos y, en general, la participación en este circuito agroecológico les ha permitido participar en ferias en Lima. Algunos productores evalúan positivamente el apoyo de instituciones como FAO y la municipalidad provincial de Huancayo pues les hacían seguimiento a los productores y verificaban su participación en las ferias orgánicas.

Los productores han buscado apoyo con las autoridades locales, aunque sus testimonios son diversos. Algunos evalúan de manera negativa las respuestas de los alcaldes distritales en relación a las necesidades de los productores agropecuarios, ya que señalan que la focalización para las canastas de víveres no fueron adecuadas. Así también mencionaron una crítica similar al gobierno nacional por la falta de entrega de bonos a quienes lo necesitaban. En contraste, otros productores destacan que los alcaldes ayudaron a algunas familias con canastas de víveres y los ayudaron a saber si se encontraban en el padrón de los distintos bonos que el gobierno otorgó.

En el caso de otros productores se solicitó apoyo a las autoridades locales para la compra de insumos productivos. Algunas personas participantes en el circuito agroecológico pidieron alimento para animales, mientras otras personas convencionales solicitaron abonos para recuperar las pérdidas de las heladas. Vale mencionar que mucho de los productores se acercaron a las respectivas instituciones públicas de sus localidades para pedir algún tipo de apoyo respecto a las sequías y heladas, mas no a la pandemia. Esto sugiere pensar que los eventos climáticos como las sequías y las heladas son eventos que se experimentan con regularidad y ante los cuales los mecanismos de prevención son todavía incipientes o lo que resulta más grave, nulos. Si bien algunos solicitaron apoyo al Estado, otros no lo hicieron porque consideraban que no serían atendidos, porque no conocían a qué institución acudir. Un aspecto importante a destacar es el liderazgo de las mujeres productoras en su calidad de socias de asociaciones o de presidentas de sus propias marcas.

En síntesis, se observa que las principales medidas adoptadas por las instituciones refieren a la habilitación de los puntos de distribución de alimentos (centros de abasto, mercados, ferias) y estos han significado un recurso importante a los productores, sobre todo para aquellos que están integrados a los circuitos agroecológicos. No obstante, el Estado ha tenido

menos presencia a las estrategias orientadas a la recuperación después del shock. Por el contrario, estas han surgido predominantemente de los activos de los propios productores, sus sistemas de ahorro y financiamiento y diversificación de ingresos. Destacan las respuestas colectivas a fin de disminuir costos y maximizar rentabilidad. También, el despliegue del capital social y la importancia del mismo para generar respuestas inmediatas y la articulación a espacios de venta.

4.4. Síntesis y discusión

- *El productor está inmerso en una compleja red de actores articulados en un circuito, pero ciertos circuitos permitieron manejar mejor los efectos de la crisis.* Es importante destacar que el productor participa de varios segmentos del sistema alimentario según la combinación de sus activos. Estos pueden ser de tipo financiero como inversiones y créditos; redes y apoyo institucional, organizaciones y cooperativas y factores de producción, como los insumos que emplea, que les permiten articularse a ciertos circuitos comerciales. El grado de afectación por esta crisis estuvo relacionado al número de circuitos en el que los productores participan. De este modo, los productores que tuvieron disponibles menos rutas se vieron más afectados, mientras que los que participaban de más circuitos tuvieron una mayor oportunidad para colocar sus productos en distintos mercados.
- Por otro lado, el tipo de segmento también influyó en el grado de afectación. En el caso de los productores agroecológicos, a pesar de la pérdida de alimentos, participaron de un circuito más estable, con precios que no fluctuaron, con soporte institucional importante para acceder a nuevos puntos de venta y el respaldo de sus organizaciones para mejorar sus mecanismos de acopio. En contraste, los productores convencionales solo tuvieron una sola salida comercial, interactuaron con intermediarios que redujeron sus precios de compra y transportistas que incrementaron el costo de este servicio. Un elemento vital es que estos de producción determinan el tipo de insumos que los productores necesitan, siendo los convencionales más dependientes de los insumos tradicionales como fertilizantes, enfrentando mayores dificultades para obtenerlos durante la pandemia. Así, a pesar que el circuito convencional siguió operando, aquellos que participaron en él tuvieron que absorber costos más altos.
- *Los productores tienen agencia, no sólo están determinados.* Es importante reconocer que los productores y productoras no están determinados por estos activos, sino que

también tienen preferencias y toman decisiones para participar en determinados segmentos del sistema. Por ejemplo, elementos como los costos de articulación a ciertos mercados de ciudades grandes o la noción del riesgo de participar en mercados mayoristas son claves; así, los productores convencionales prefieren vender su producción a intermediarios conocidos en Huancayo, en vez de desplazarse solos a Lima, ahorrando así estos costos de transacción. En particular durante la pandemia, el temor al contagio ha moldeado sus decisiones y sus respuestas. Muchos de los productores mencionaron que el temor al contagio los inhibió a no articularse a otros mercados y también el costo de los protocolos de bioseguridad.

- *El papel de las compras públicas en el sistema alimentario resultó clave en el contexto de la pandemia.* Entre los actores de nuestro estudio, las compras públicas desde el programa Qali Warma han sido un canal de venta permanente para los productores agroecológicos articulados a través de sus asociaciones. Es preciso reconocer la intervención de Qali Warma al adaptar la modalidad de entrega de los alimentos y transitar desde las escuelas hacia las familias en el contexto de pandemia. Es preciso reconocer la potencialidad de Qali Warma y de otros programas de compras públicas para el funcionamiento del sistema alimentario ya que ofrece un espacio de venta estable, con capacidad de adaptación a eventos externos que evita el corte abrupto de ciertos segmentos del sistema.
- *¿Resiliencia?* Existen varios elementos de toda la experiencia que sugieren que el sistema alimentario y los productores y productoras han sido resilientes. En primer lugar, es vital destacar las evidencias de adaptación rápida como la cooperación entre vecinos y pares para búsqueda de nuevos puntos de venta, así como la venta a nuevos intermediarios y articularse a nuevos espacios comerciales. En segundo lugar, si bien existe un momento crítico, particularmente, en los dos primeros trimestres del año 2020, el abastecimiento de productos no se ha visto afectado con gravedad; además de eso, paulatinamente, se ha restablecido el comercio en los centros de abastos y en los puntos de venta habituales de los segmentos del sistema alimentario. En tercer lugar, la inversión en las siguientes campañas evidencia que a pesar de los shocks, el proceso productivo continúa, a pesar de los eventos climáticos y la crisis generada por la pandemia.
- *Resiliencia sí, pero a ¿qué costos?* Los productores y productoras han experimentado dificultades por la pandemia y por los eventos climáticos. Este panorama sugiere que

algunos productores han experimentado dos shocks, uno tras otro, o en simultáneo. Sin embargo, el proceso productivo no se detiene y se evidencia la voluntad de seguir produciendo y de seguir articulándose al sistema alimentario. En ese sentido, es pertinente problematizar el concepto de resiliencia, así como las lecturas más generales que sugieren que la crisis en el sistema alimentario no ha sido tan grave. Indicadores como el PBI del sector agropecuario que analizan la dinámica de la producción agropecuaria en conjunto y que sugieren que la pandemia no ha sido tan grave para este sector, no permiten problematizar los costos en los que productores y productoras tienen que incurrir para seguir a flote. Es decir, la heterogeneidad de las unidades productivas y los distintos segmentos del sistema alimentario a los cuales los productores se articulan sugieren una dinámica particular que se desenvuelve en la pequeña agricultura. En este ámbito, esta capacidad de persistir es costosa e implica absorber una serie de pérdidas, que en este caso, han estado asociadas a un establecimiento desigual del precio (dependiente de mercados de Lima), incrementos de costos de distribución, generación o adaptación de mecanismos de transporte para reducir costos, gastos adicionales en protocolos de bioseguridad, así como dificultades para el acceso a créditos y el empleo de ahorros personales para la (re) capitalización.

5. Conclusiones

- El sistema alimentario que hemos explorado en la ciudad de Huancayo está compuesto por tres segmentos: segmento de alimentos convencionales articulado a centros de abastos mayoristas; segmento agroecológico con ciertas barreras de entrada, usualmente, con afiliación a asociaciones o cooperativas, y articulado a ferias especializadas y a contratos con empresas; el segmento de compras del programa Qali Warma. Estos segmentos no son mutuamente excluyentes y los productores y productoras se articulan a ellos de acuerdo a sus activos y preferencias.
- En el marco de la pandemia, las principales vías de afectación para los actores del sistema fueron las restricciones a los desplazamientos, la reducción del horario y el aforo de los centros de abastos y cierre de mercados locales, y la reducción de los volúmenes comprados por las empresas de los productores del circuito agroecológico. Estos factores contribuyeron a la pérdida de ingresos por falta de canales de ventas y al desperdicio de volúmenes importantes de alimentos.

- Las principales medidas adoptadas por las instituciones refieren a la habilitación de los puntos de distribución de alimentos (centros de abasto, mercados, ferias). Estos han significado un recurso importante a los productores, sobre todo para aquellos que están integrados a los circuitos agroecológicos. No obstante, el Estado ha tenido menos presencia en las estrategias orientadas a la recuperación después del shock, por lo que es preciso cuestionarse si las medidas tomadas pueden ser implementadas a mediano y largo plazo a fin de mejorar las condiciones de articulación a estos espacios para los productores y comerciantes. La evidencia señala que es preciso pensar en medidas que apunten a la intervención para precios más justos. Asimismo, futuras investigaciones pueden profundizar acerca de la permanencia de las mejoras en los centros de abastos y las cadenas de manipulación de los alimentos convencionales a partir de las medidas implementadas durante la pandemia.
- Las estrategias de respuesta de los productores y productoras han surgido predominantemente de sus activos, sistemas de ahorro y financiamiento y diversificación de ingresos, así como redes desplegadas para la puesta en marcha de respuestas colectivas a fin de disminuir costos y maximizar rentabilidad. En este caso, estas estrategias han estado enmarcadas en los circuitos en los cuales los productores y productoras se articulan. Es importante reconocer que esta articulación no sólo se determina por la disponibilidad de activos, sino también por sus preferencias, evidenciando el despliegue de agencia, entendida como la capacidad de respuesta frente a su entorno.
- La resiliencia está presente en los productores y productoras. A pesar de que la agricultura es una actividad riesgosa, porque siempre tienen que lidiar con eventualidades, resisten y desarrollan mecanismos de respuesta ante los shocks. Por ello, la resiliencia sólo puede entenderse en relación con varios otros elementos habilitantes en los territorios, entre los que se puede pensar sistemas de respuesta frente a las afectaciones climáticas. Si bien el sistema ha mostrado evidencias de resiliencia, esta ha tenido costos importantes que incluyen la absorción de pérdidas importantes de ganancias, de ingresos y la reducción del capital de reinversión.

6. Recomendaciones de política

Fortalecimiento al acceso a mercados más seguros: Entre los canales de venta que han funcionado resaltan la apertura de nuevas ferias y espacios de venta, el uso de canales digitales, y el apoyo institucional que es clave para la articulación a estos nuevos espacios

(apoyo logístico, soporte técnico, difusión). También se debe fortalecer los circuitos agroecológicos y difundir los beneficios entre más agricultores. Esta recomendación puede aprovechar la coyuntura para incorporar mejoras de infraestructura y salubridad en los centros de abastos, a fin de modernizar el sistema y crear ambientes más inocuos.

Promoción de políticas de comercio justo en circuitos convencionales: Es preciso pensar en mecanismos de regulación de precios en el circuito convencional, asociados por ejemplo, a costos de transporte. Uno de los principales temas en la pandemia ha sido los bajos precios que los agricultores han recibido por su producción. Si bien la regulación de precios puede ser polémica, es sugerente pensar en estrategias que no lo dejen desprotegidos ante esta baja de precios.

Promoción de cultura de bancarización: Es necesario pensar en cómo hacer más accesible los requerimientos para acceso a créditos, así como a mecanismos de ahorro, incluyendo también la bancarización digital. Entre algunas medidas que se pueden implementar se encuentran el fomento de uso de créditos institucionales, simplificación de procesos de solicitud de crédito y el fomento de cultura del ahorro en múltiples modalidades.

Ampliación de programas de compras públicas de alimentos en situaciones de emergencia: Desarrollar mecanismos para que ante shocks que cierren el circuito de distribución los alimentos no se desperdicien, y puedan ser aprovechados y distribuidos, teniendo en cuenta el contexto de emergencia. La gestión del desperdicio de alimentos está articulada al Pacto de Milán y a las recomendaciones regionales de FAO sobre la gestión de sistemas alimentarios.

Potenciamiento de mecanismos de prevención: Los eventos climáticos ocurren todos los años al parecer con una determinada frecuencia en este territorio. Si se trabaja con anticipación se pueden generar seguros efectivos que realmente cumplen el propósito de prevenir la pérdida de la producción por estos eventos. Desarrollar mecanismos de prevención y masificar el acceso a seguros agrarios catastróficos, así como fortalecer los sistemas de gestión de agua pueden ser medidas eficaces.

7. Bibliografía

CEPAL & FAO. (2020). Análisis y respuestas de América Latina y el Caribe ante los efectos del COVID-19 en los sistemas alimentarios N° 1.

CEPAL & FAO. (2020). Análisis y respuestas de América Latina y el Caribe ante los efectos del COVID-19 en los sistemas alimentarios N° 2.

CEPAL & FAO. (2020). Sistemas alimentarios y COVID-19 en América Latina y el Caribe N° 11: impactos y oportunidades en la producción de alimentos frescos.

CEPAL & FAO. (2020). Sistemas alimentarios y COVID-19 en América Latina y el Caribe N° 16: actualización de los impactos y respuestas.

CEPAL & FAO. (2020). Sistemas alimentarios y COVID-19 en América Latina y el Caribe N° 17. Reconstrucción con transformación: un balance de medio término.

Cheng, G. (2016) Situación de la institucionalidad de apoyo a la innovación comercial de la agricultura familiar y de los procesos de gestión comercial de la agricultura familiar en Perú. Buenos Aires: IICA

Convención Nacional del Agro Peruano (2020) Pronunciamiento CONVEAGRO. Recuperado de <http://appcacao.org/pronunciamiento-conveagro/>

Department for International Development. (1999). Sustainable Livelihoods Guidance Sheets.

Eguren, F. (2021) La pandemia y la actual campaña agrícola. CEPES: Lima. Recuperado de <https://cepes.org.pe/2021/04/20/la-pandemia-y-la-actual-campana-agricola/>

Fanzo, J. (2020). No food security, no world order. En: Brands, H. y Gavin, Francis. Covid-19 and World Order. Baltimore: John Hopkins University.

FAO. (2020) Respuestas políticas para mantener el funcionamiento de los mercados de insumos en tiempos de la COVID-19. Roma.

FAO. (2020) La COVID-19 y el acceso de los pequeños productores a los mercados. Roma.

FAO y FLAMA. (2020) Mercados mayoristas: Frente al COVID-19 – 13/07/2020. Boletín N.º 3. Santiago, FAO.

FAO. (2019). Pacto de Política Alimentaria Urbana de Milán.

FAO.(2013). La resiliencia de los medios de vida – Programa marco de reducción del riesgo de desastres para la seguridad alimentaria y nutricional

FAO & CEPAL. (2020). Sistemas alimentarios y COVID-19 en América Latina y el Caribe: Actualización de los impactos y respuestas. Boletín N.º16. Santiago, FAO.

FAO & IFAD. (2019). United Nations Decade of Family Farming 2019-2028. The future of family farming in the context of the 2030 Agenda. Rome.

INEI. (2020). Registro Nacional de Municipalidades.

INEI. (2017). XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas.

INEI. (2012). IV Censo Nacional Agropecuario.

López, G., Rodríguez, D., Fernández, M. (2020) Reflexiones sobre la agricultura familiar en la época de Covid-19.Lima. Recuperado de <https://blog.iica.int/sites/default/files/2020-05/Art%C3%ADculo%20Efectos%20Covid%2019%20completo.pdf>

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2020). Sistema de Información Agraria.

Ministerio de Agricultura y Riego. (2020). Resolución Ministerial N° 0094-2020.

Ministerio de Agricultura y Riego. (2015). Estrategia de Agricultura Familiar 2015-2021.

Ministerio de la Producción. (2020). Decreto Supremo N° 011-2020-PRODUCE. "Lineamientos para la regulación del funcionamiento de mercados de abasto y espacios temporales habilitados para el comercio de alimentos, en el marco de las acciones de prevención y contención del COVID-19".

Municipalidad Provincial de Huancayo. (2020). Decreto de Alcaldía N° 006- 2020 MPH/A.

Presidencia de Consejo de Ministros. (2020). Decreto Supremo N° 044-2020-PCM. Decreto Supremo que declara Estado de Emergencia Nacional por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del brote de la COVID-19.

Reboul, D., Escobar, G. (2019). Determinantes de la diversificación de las estrategias de vida de la Agricultura Familiar en Colombia. *Eutopía*, 15, 79-100. Recuperado de <https://revistas.flacsoandes.edu.ec/eutopia/article/view/3866/2679>

Salazar, L., Schling, M., Palacios, A. y Pazos, N. (2020) Retos para la agricultura familiar en el contexto del COVID 19. Evidencia de productores de ALC. BID

Scott, G. (1985). Mercados, mitos e intermediarios. Un estudio de la comercialización de la papa en la zona central del Perú. CIUP.

Trivelli, C., Escobal, J., Revesz, B. (2006) La pequeña agricultura comercial: límites y posibilidades para su desarrollo. En: Pequeña agricultura comercial: dinámicas y retos en el Perú. Trivelli, C. Escobal, J., Revesz, B. (editores) Lima: IEP.

Trivelli, C., Boucher, S. (2005) Vulnerabilidad y shocks climáticos: el costo de la sequía para los productores agropecuarios de Piura y el Valle del Mantaro.

Trivelli, C., Yancari, J. (2006) Vulnerabilidad en los pequeños agricultores comerciales. En: Pequeña agricultura comercial: dinámicas y retos en el Perú. Trivelli, C. Escobal, J., Revesz, B. (editores) Lima: IEP.

Zegarra, Eduardo. (2020). La pandemia del Covid-19 y la inseguridad alimentaria en el Perú. Recuperado de <https://www.grade.org.pe/novedades/la-pandemia-del-covid-19-y-la-inseguridad-alimentaria-en-el-peru-por-eduardo-zegarra/>

Anexos

Guía de entrevista para autoridades

Medidas frente a pandemia y afectación del sistema alimentario

[Tomar como referencia en qué meses sucedieron estas medidas/afectaciones]

- ¿Cómo se experimentó la pandemia del Covid 19 en la región/provincia? ¿Quiénes se vieron afectados?
- ¿Qué medidas tomó su institución/ organización durante la pandemia?
 - ¿Qué medidas se tomaron en relación al transporte de mercancías y alimentos?
 - ¿Qué medidas se tomaron en relación a los mercados? ¿Qué mercados se vieron afectados?
 - ¿Qué medidas se tomaron en relación a los agricultores específicamente?
- ¿Qué problemas lograron controlar? ¿Qué dificultades persisten?
- ¿Antes de la pandemia desarrollaban proyectos o programas con los agricultores? (Cuántos y de qué localidades) ¿Estas actividades continúan?
- ¿Conoce usted qué otras medidas han tomado otras instituciones (preguntar por municipalidades, comunidades, etc.) en la región o provincia? ¿Qué alcance han tenido?
- ¿De qué manera su trabajo ha estado articulado a las iniciativas del gobierno regional/nacional?

Guía de entrevista para actores clave (minoristas, mayoristas, acopiadores)

- ¿Cómo se experimentó la pandemia del Covid 19 en la región/provincia? ¿Quiénes se vieron afectados?
- ¿Usted se vio afectado? ¿De qué manera? ¿En qué meses? (Indagar por los momentos más críticos y cómo se han normalizado en el tiempo)
- ¿Hubo cambios en los precios de los alimentos? ¿A qué se debió ese cambio? (Indagar por la negociación de los precios con los agricultores)
- ¿Cómo resolvieron esos problemas? (Preguntar por todas sus estrategias) ¿Recibió algún apoyo por parte de alguna institución/ autoridad?

- ¿Qué medidas tomaron las autoridades durante la pandemia en relación a los mercados? (Indagar por las acciones de los municipios, dirección de agricultura, ministerio, directiva del mercado u otra institución)
- ¿Qué medidas se tomaron en relación al transporte de mercancías y alimentos?
- ¿Qué medidas se tomaron en relación a los agricultores específicamente?
- ¿Cómo está la situación actualmente? ¿Se ha normalizado el transporte y comercialización de alimentos?

Guía de entrevista para productores agropecuarios

[Indagar en cada pregunta en qué meses sucedieron estas afectaciones/estrategias]

Venta y precios

- ¿Cómo ha pasado usted la pandemia?
- En relación a la venta de su cosecha/productos, ¿Qué pasó con la venta de sus productos cuando empezó la pandemia? ¿vendió todo? ¿qué hizo con lo que no vendió?
- Antes de la pandemia ¿Usualmente cómo/ dónde vendía? ¿Por qué elegía estos lugares? (Indagar por todos sus canales de venta, las rutas y los actores con los que interactuaba)
- ¿Cómo resolvió estas dificultades? (nuevos lugares de venta, nuevos compradores, ayuda de vecinos, préstamos, nuevos trabajos o negocios. Indagar si cambió los lugares de venta y por qué elige un lugar en vez de otro.
- En relación al transporte de sus productos, ¿Cómo los transportaba usualmente? ¿Experimentó dificultades durante la pandemia? (relación con los transportistas) ¿Cómo las resolvió?
- En relación a los precios de sus productos, ¿Hubo algún cambio o dificultad durante la pandemia? (compradores/acopiadores) ¿Cómo negoció los precios? ¿Usualmente cuáles eran los precios?
- En relación a sus ingresos, ¿Sus ingresos han cambiado? (Venta, remesas de familiares) ¿De qué manera ha afectado sus gastos diarios? ¿Cómo lo ha resuelto? (Indagar si ha desempeñado otras actividades generadoras de ingresos)

Actividad productiva, insumos, organización del trabajo

- Sobre la organización del trabajo agrícola, ¿Cómo suele organizar su cosecha? ¿Con quiénes suele trabajarla? ¿Tuvo dificultades para completar su cosecha? (Falta de mano de obra, migración de familiares, cambios del precio del jornal)

- ¿Desarrolló otras actividades como la siembra, el abonamiento o el riego con normalidad? ¿Por qué?
- Sobre los insumos, ¿Ha tenido dificultades para adquirir semillas, máquinas, fertilizante, entre otros insumos? ¿Cómo ha superado esto?
- ¿Usted realizaba prácticas orgánicas o ecológicas? ¿Se vieron afectadas por la pandemia? (indagar si piensa emplear agroquímicos o fertilizantes para incrementar su producción)
- ¿Hubo algún otro evento o dificultad como heladas o sequías? ¿En qué meses ocurrió? ¿Cómo lo afectó?

Otras estrategias frente al shock

- En relación a préstamos, ¿Ha usado sus ahorros o ha pedido algún crédito para afrontar esas dificultades? (indagar por los rubros de inversión: comida, salud, producción) ¿Quién lo solicitó? ¿A quién ha solicitado estos préstamos?
- Redistribución de gastos ¿Ha recortado algunos gastos (comida, inversión)? ¿Cómo así/ quién tomó esas decisiones?
- Venta de activos ¿Ha vendido/alquilado algún animal o tierras para obtener dinero? ¿Cómo se tomaron esas decisiones?
- Dedicación a otras actividades ¿Realizó otros trabajos o participó en otros negocios? ¿Quién de la familia?
- ¿Ha contado con el apoyo de familiares, la comunidad o alguna asociación? ¿Cómo lo apoyaron? (indagar por ayuda para el hogar o para la producción agrícola)

Relación con instituciones

- ¿Alguna institución lo apoyó durante la pandemia? ¿en qué consistió el apoyo? ¿Qué opina de esta ayuda?
- ¿Buscó ayuda de las autoridades o del estado? ¿Por qué?
- ¿Recibió algún bono o ayuda del estado? ¿Cuáles? (Bono Universal, Bono Rural, FAE Agro, Arranca Perú) ¿En qué lo empleó? ¿Qué opina de esta ayuda?
- ¿Conoce alguna otra institución a la cual le hubiera pedido apoyo? ¿Lo solicitó? ¿Por qué?

Toma de decisiones, inversiones

- ¿Cómo va a ser su siguiente campaña? (cultivos, volúmenes y destino de esa producción) ¿Por qué? (explorar noción de riesgo) ¿Cómo así tomó esa decisión? ¿Quién en el hogar lo decidió?
- ¿Va a invertir igual que la anterior?

- ¿Va a invertir en su ganado? ¿Por qué?

Afectación individual o familiar [evaluar si se pregunta al inicio o al final de la entrevista]

- ¿Alguno de sus familiares o usted ha tenido Covid-19? Si es así ¿quién lo ayudó?
- ¿Participaba en algún programa o proyecto? ¿Este continuó?