

Desplegando resiliencia: agricultura familiar y sistemas alimentarios en contexto de COVID-19.

Fiorella Loli y Gabriela Rengifo.

Cita:

Fiorella Loli y Gabriela Rengifo (2021). *Desplegando resiliencia: agricultura familiar y sistemas alimentarios en contexto de COVID-19. XIV Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-074/455>

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

Gabriela Rengifo & Fiorella Loli
Centro Peruano de Estudios Sociales

1. Introducción

El objetivo de esta ponencia es presentar los hallazgos principales de nuestra investigación acerca del funcionamiento del sistema alimentario de la ciudad de Huancayo en la sierra central del Perú, durante el contexto de la pandemia del Covid-19. Nuestra investigación tuvo 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.

Nuestro interés principal fue recoger las experiencias del shock para productores y productoras como actores centrales del sistema alimentario y conocer sus estrategias de respuesta frente a la contingencia. Para seleccionar a los actores, partimos desde dos puntos del sistema alimentario de la ciudad de Huancayo, los mercados convencionales y las ferias, desde donde mapeamos “hacia atrás” a los actores involucrados en el sistema. Así, en nuestra muestra recogimos la experiencia de productores articulados a tres segmentos del sistema alimentario: centros de abastos mayoristas convencionales, productores agroecológicos articulados a ferias especializadas con afiliación a asociaciones o cooperativas, y productores agroecológicos que participan como proveedores del programa de alimentación escolar Qali Warma.

A partir de los hallazgos principales, argumentamos que los agricultores familiares están inmersos en una compleja red de actores articulados en diferentes circuitos, sin embargo, el circuito agroecológico ha permitido absorber mejor los efectos de la crisis y, en esa línea, el papel de los programas de compras públicas ha sido clave para los productores agrícolas. Por otro lado, las estrategias desplegadas por productores y productoras han sido condicionadas por sus activos y sus preferencias. Estas respuestas dan cuenta de su agencia

y su capacidad de resiliencia, pero los costos que asumen para desplegarlas son muy altos y dependen en gran medida de la posición que ocupen en el sistema alimentario.

2. Sistemas alimentarios y el Covid 19: miradas desde América Latina y el Caribe y el Perú

Definimos 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 han sido explorados en esta investigación.

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 brindaban servicios alimentarios . (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).

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.

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 ha sido 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 es pertinente realizar estudios de caso y conocer para qué actores del sistema ha sido una experiencia más o menos crítica.

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 al respecto, existen algunas aproximaciones a los efectos de la pandemia sobre la producción agropecuaria familiar. Estos efectos estarían principalmente relacionados a la 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, se identificaron problemas de transporte y disminución de precios en chacra que afectaron sobre todo al productor y en menor medida a los intermediarios. (Lopez y otros, 2020).

Eguren (2021) discute que dada la descapitalización de los hogares agropecuarios, sumada a la poca cobertura de los programas de créditos que implementó el gobierno en el marco de la pandemia, se esperaría una disminución de la intención de siembra para la siguiente campaña agrícola. 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. No obstante, es pertinente enfatizar que estas lecturas tienen un enfoque nacional y son aproximaciones generales 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, 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); por tanto, 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. 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, nuestra investigación buscó recoger narrativas locales a fin de entender las dinámicas complejas en las que se puso en marcha la resiliencia, permitiendo así problematizar el concepto, y

comprender a qué costos se ha dado la continuidad de las actividades del sistema alimentario y su recuperación.

3. Aproximaciones conceptuales: agricultores familiares, shock y estrategias

Los principales conceptos empleados en la investigación son agricultura familiar, shocks y estrategias. Primero, 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. Este tipo de agricultores constituyen la gran mayoría de unidades agropecuarias en el Perú.

Segundo, 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 (Trivelli y Boucher, 2005). Para afrontar estos shocks, los agricultores desarrollan estrategias de respuesta, que son 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).

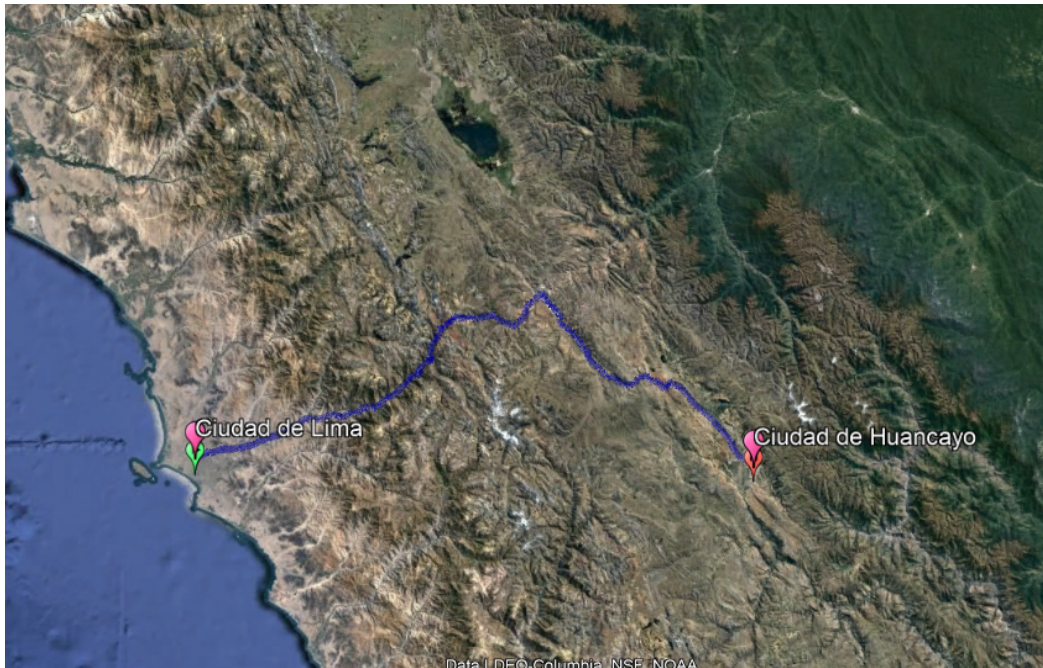
4. Estrategia metodológica

El ámbito elegido para el estudio fue la ciudad de Huancayo, ubicada en el departamento de Junín, en la zona central de los Andes del Perú¹. Huancayo está atravesada por uno de los valles principales de Junín, el Valle del Mantaro, un territorio caracterizado como un corredor económico esencial para la provisión de alimentos en la sierra central, selva central y también los mercados mayoristas de la ciudad de Lima.² Los productores del Valle son principalmente pequeños y desarrollan agricultura orientada al autoconsumo y al mercado interno; adicionalmente, se dedican a la crianza de animales menores y ganado.

Mapa 1: Ruta Lima- Huancayo

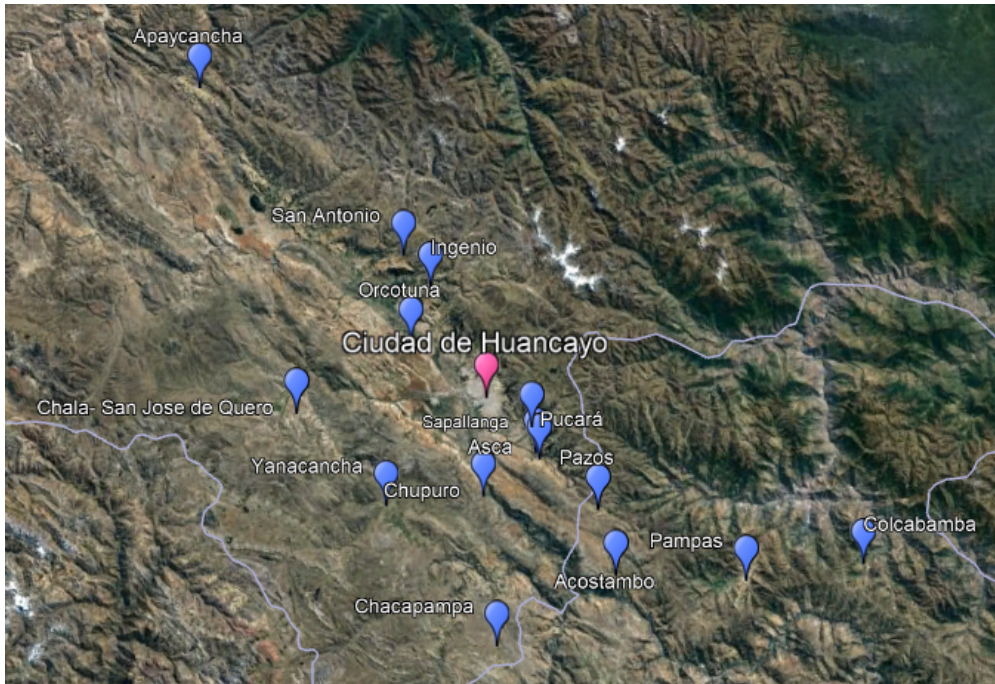
¹ Huancayo se encuentra aproximadamente a 8 horas en auto desde la capital Lima.

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.



Dentro de la ciudad de Huancayo, tomamos como punto de partida dos mercados centrales, el mercado Modelo y el mercado Maltería, desde los cuales hemos mapeado “hacia atrás” los actores que conforman el sistema alimentario. También consideramos las Ferias Itinerantes instaladas en la ciudad de Huancayo durante los primeros meses de pandemia para realizar este mapeo. Así, partimos desde comerciantes, mayoristas y actores vinculados a la administración de estos puntos de venta que nos refirieron hacia los productores que alimentan la cadena de suministro de los alimentos. Los lugares de origen de los productores agropecuarios fueron diversos, en ese sentido, el ámbito geográfico de los actores del sistema nos remitió 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. Las localidades de los productores que conforman nuestra muestra están indicadas en el Mapa 2. 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 2: Localidades de los productores de la muestra



El trabajo de campo fue realizado de manera virtual entre los meses de marzo a julio de 2021 y consistió en la realización de entrevistas. Nuestra muestra no persiguió la representatividad estadística; más bien, buscamos recoger 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. La muestra está compuesta por cinco hombres y siete mujeres que participan predominantemente en centros de abastos y seis hombres y cuatro mujeres que participan predominantemente en circuitos agroecológicos. Así también entrevistamos a once autoridades clave en el territorio.

La conducción a la tierra en las cinco provincias de donde provienen los productores de la muestra está a cargo predominantemente de personas naturales. Según los datos censales del 2012³, en las cinco provincias del 98 al 99% de unidades agropecuarias corresponden a esta condición jurídica y manejan en su mayoría no más de 3 hectáreas. Algunos de nuestros productores pertenecen a comunidades campesinas y han interactuado con estas formas de organización en el contexto de la pandemia.

Los principales tipos de cultivo producidos en estas provincias son pastos cultivados, cereales, leguminosas y tubérculos y raíces destinados tanto a la venta como al mercado interno. Entre los productores de nuestra muestra, también se desarrolla la crianza de

³ INEI. (2012). IV Censo Nacional Agropecuario.

animales menores (cuyes, aves de corral y ovinos) y ganado vacuno en pequeña escala (no más de 2 vacas).

5. 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 2017⁴, 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 de Huancayo es la provincia con la tasa de crecimiento más alta.

Desde la ciudad de Huancayo, hemos identificado tres tipos de segmentos que conforman el sistema alimentario: i) el de alimentos convencionales, ii) el de productores agroecológicos; y iii) el de venta al programa de alimentación escolar Qali Warma. A continuación describimos cada uno de estos segmentos.

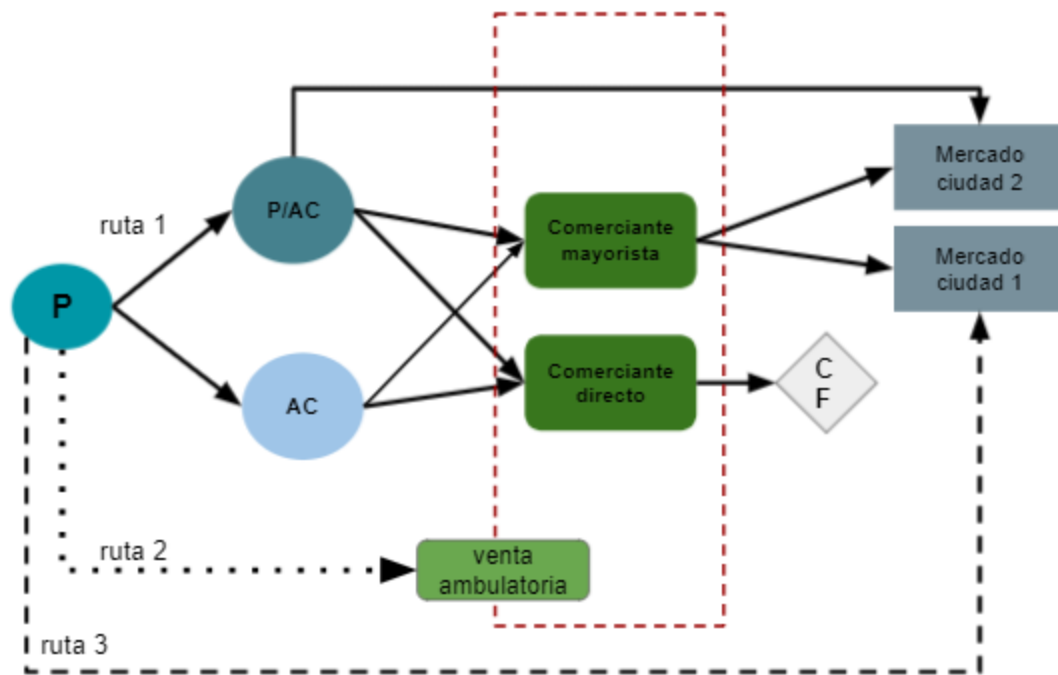
Segmento de alimentos convencionales

Los mercados convencionales son aquellos en donde circulan alimentos que emplean fertilizantes e insumos químicos. El abasto de alimentos en la ciudad de Huancayo depende principalmente de los más de 10 centros de abastos convencionales distribuidos en el centro de la ciudad. La producción es usualmente de escalas medianas y está destinada a espacios comerciales. En este caso, estos alimentos no tienen la característica de trazabilidad y tampoco de inocuidad.⁵

Diagrama 1: Segmento del sistema de alimentos convencionales

⁴ INEI. (2017). XII de Población, VII de Vivienda y III de Comunidades Indígenas.

⁵ Información clave en base a conversación con autoridades de la Unidad Territorial Qali Warma y Municipalidad provincial de Huancayo.



Leyenda

- P Productor
- AC Acopiador
- C
F Consumidor final
- Límites del centro de abastos en Huancayo

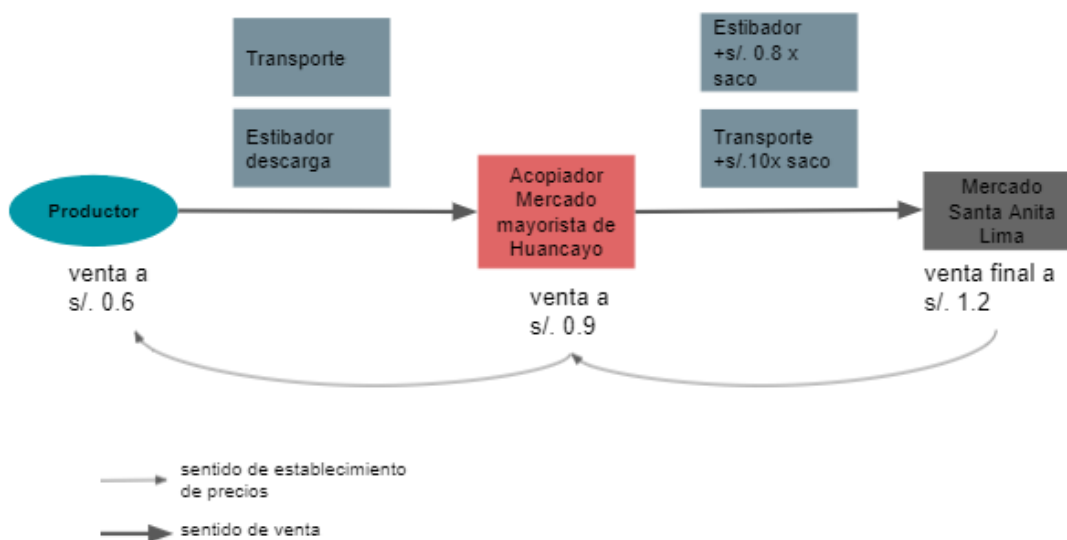
Elaboración propia.

Los productores agrícolas pueden articularse a partir de distintas rutas al segmento convencional. En la ruta 1, el productor agropecuario produce y cosecha los alimentos y usualmente se articula a un acopiador con quien trabaja regularmente- previo acuerdo- o un acopiador nuevo. Este acopiador puede dedicarse de manera casi exclusiva a 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. 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 Ica.

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 de precios en el portal web del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. Vale destacar que el precio depende del flujo de alimentos que ingrese a este mercado: los precios pueden disminuir si ingresan volúmenes de otras ciudades y pueden aumentar si hay menor oferta. En el ejemplo siguiente, se puede ver los costos y el sentido del establecimiento de los precios de la papa, que se añaden a esta ruta. 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.

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



Elaboración propia.

La ruta 2 que figura en el Diagrama 1 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 ambulatoria a los alrededores de los centros de abastos mayoristas, usualmente de volúmenes menores de alimentos y de más variedad. La venta ambulatoria puede implicar riesgos de desalojo por la policía y los agentes 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 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. 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 u otra ciudad más grande.

Segmento de productores agroecológicos

Este segmento lo conforman los circuitos de comercialización de productos agroecológicos. Estos productos son aquellos que emplean abonos orgánicos elaborados 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 con las que tienen contratos.

La municipalidad de Huancayo ha conformado el Comité de Sistemas Alimentarios Sostenibles para la provincia de Huancayo, en el marco del Pacto de Milán⁶. Este comité 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 ciudad⁷ y, 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.

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

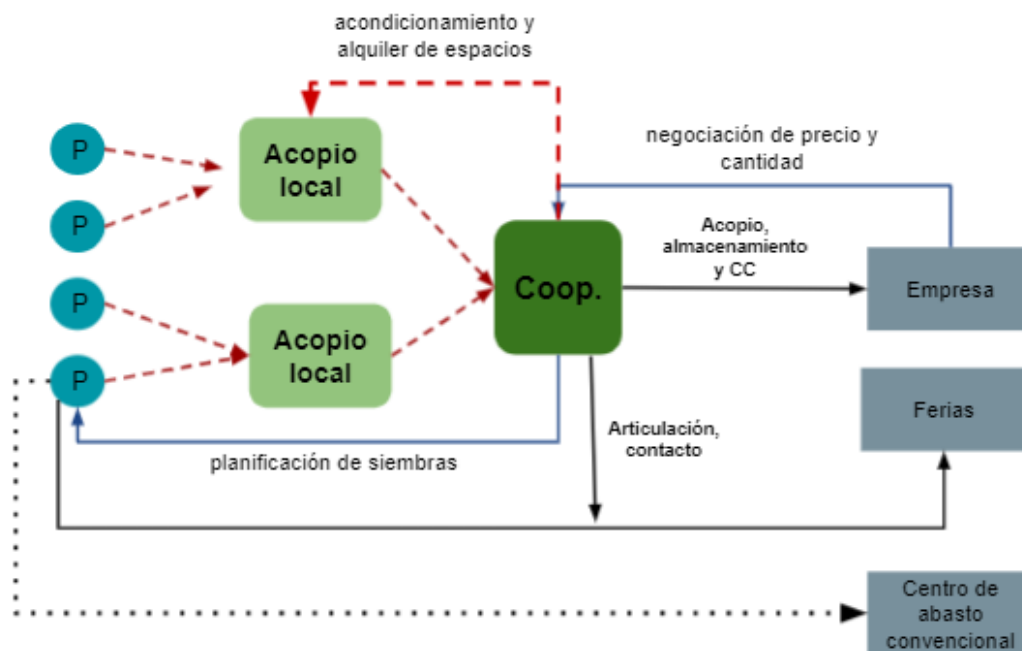
⁶ FAO. (2019). Pacto de Política Alimentaria Urbana de Milán.

⁷ 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.

de las comunidades donde residen los productores a fin de evitar que estos se contagien por 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 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: Segmento de productores agroecológicos



Leyenda

- P Productor
- Coop. Cooperativa
- Articulación habitual
- - - - - → Articulación a partir de la pandemia

Elaboración propia.

Los productores agroecológicos tienen un portafolio de productos diverso. Además de las papas, también producen habas, arvejas, ollucos y mashuas y hortalizas, estas últimas 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 ecológica. Se trata de ferias “nicho” que están ubicadas en algunos distritos y barrios de ingresos altos en Huancayo, y en algunos 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 compiten con alimentos más y baratos, llamativos y de mayor tamaño -por el tipo de fertilizante empleado-, por tanto no pueden venderlos a precios que permitan cubrir los costos de producción y generar ganancia.

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.

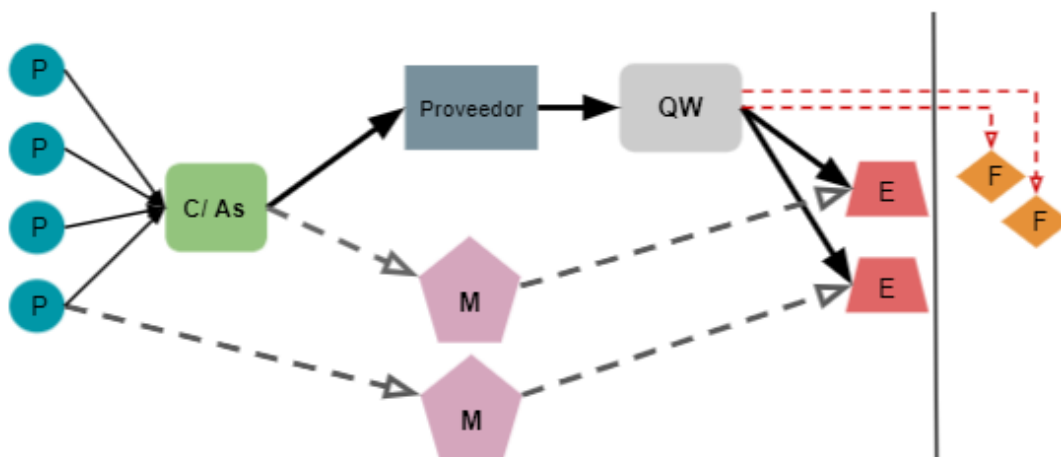
Por lo general, la participación en estas ferias tiene una barrera de entrada: la certificación de prácticas agroecológicas a partir de la certificación del Sistema de Garantía Participativa (SGP) o buenas prácticas. Se trata de espacios más selectivos a los que ingresan aquellos

productores con un historial de participación en proyectos de esta naturaleza, que les ha permitido certificarse 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.

Segmento de venta a Qali Warma

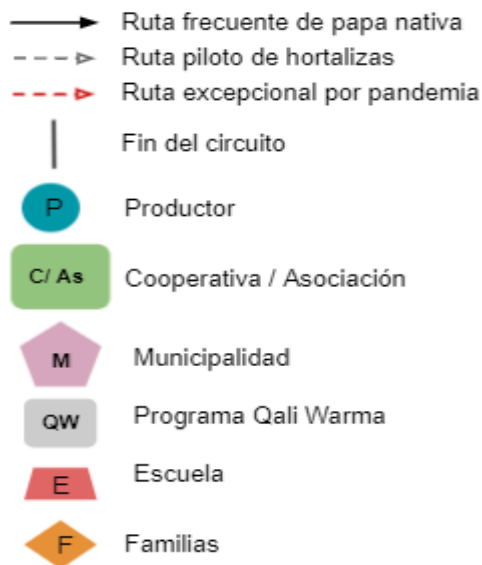
El tercer segmento del sistema está conformado por el circuito de articulación al Programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma. Este se desprende de los circuitos agroecológicos y forma parte, también, de los compromisos del gobierno regional y local de Huancayo para promover sistemas alimentarios saludables, por lo que 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 oficina del programa en Junín ha incorporado las papas nativas agroecológicas como el único producto perecible en esta canasta⁸, en tanto se puede trazar su proveniencia- a diferencia de un producto convencional- y con ello, garantizar su inocuidad.

Diagrama 4: Articulación a Qali Warma



⁸ La inclusión de papas nativas es una excepción en esta canasta, ya que el Programa Qali Warma entrega productos no perecibles.

Leyenda



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 de 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.

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

6. La experiencia del Covid-19 para los productores familiares: shock en la producción y circulación de los alimentos

Restricciones a los desplazamientos

El 15 de marzo del año 2020, el gobierno declaró el territorio nacional en Estado de Emergencia por el brote del Covid-19⁹. Como parte de estas medidas se dispuso la limitación del tránsito de personas y restricción de distintas actividades económicas. No obstante, la circulación de personas que participaran en la producción y distribución de alimentos estaba permitida, bajo requerimiento de pases laborales.

En el caso de los actores del sistema de alimentos de la ciudad de Huancayo, manifestaron que en la práctica se vieron impedidos de circular debido a que no podían tramitar los pases laborales- por desconocimiento o falta de acceso a internet- o la policía que vigilaba los caminos no los dejaba circular pues argumentaban que llevaban cargas “no permitidas” o no relacionadas a los alimentos de primera necesidad. Además, independientemente de las medidas oficiales, las autoridades de las comunidades campesinas 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.

⁹ Presidencia del 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.

Respecto a la colocación de alimentos en los mercados, es importante destacar que el inicio de la emergencia sanitaria- mes de marzo de 2020- coincidió con un momento importante del calendario agrícola: la cosecha de la campaña grande¹⁰ 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 los 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 sobornos 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 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 orgánicos 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

¹⁰ Los productores informaron que usualmente existen dos campañas agrícolas. La cosecha de la campaña grande tiene lugar entre los meses de marzo y junio, la cosecha de la campaña chica inicia en enero.

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 para las labores agrícolas. 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. 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 así evitar que los alimentos se descompusieran.

La reducción del horario generó que los comerciantes del mercado no tuvieran la misma capacidad para expender los volúmenes de alimentos 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 céntimos¹¹, 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 de Covid 19 que les exigían las autoridades para circular; así llegaron a duplicar el costo del transporte (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

¹¹ A la fecha, un dólar americano equivale a 4 soles.

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.

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 otros mercados locales de distritos y pueblos cercanos 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.

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 esa 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.

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.

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 de alimentos.

7. Estrategias de los actores del sistema alimentario frente a la crisis

Respuestas institucionales

Las respuestas institucionales desplegadas en el territorio se enmarcan en las medidas adoptadas desde el gobierno central. En este sistema, hemos explorado las respuestas de dos actores principalmente: la Dirección Regional Agraria de Junín (DRA) 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) de cada mercado.

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 impulsó la organización de ferias itinerantes. A este esfuerzo se sumó la municipalidad y ofrecieron apoyo logístico desde carpas y transporte de productos. Adicionalmente, el MIDAGRI participó junto al Ministerio de Salud 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 y fueron las Agencias Regionales Agrarias quienes diseñaron las estrategias de respuesta 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, este punto de venta funcionaba diariamente pero a la fecha solo opera una vez por semana los días sábados.

Respecto al tema de los shocks climáticos, la Dirección Regional Agraria convocó 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 reportaron 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.

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 poca ganancia por ventas 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 y 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.

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.

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 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 desconocían 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.

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 movilizarse a la ciudad. 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.

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 Whats App, para promocionar sus productos. Esta modalidad fue exitosa y conllevó a que posteriormente también se implementara el delivery como una modalidad de venta de productos, empleando también arreglos familiares de redistribución del trabajo. El uso de Whats App 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.

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 entre los actores de 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 créditos de FAE Agro y Reactiva¹² fueron productores que tenían esta trayectoria de participación en estas redes de actores clave.

¹² FAE Agro y Reactiva son dos programas públicos de créditos a bajo costo que el Estado Peruano desarrolló en el contexto de la pandemia para ayudar a sopesar los efectos económicos de las empresas y los productores agropecuarios.

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, sobre todo en el caso de los productores agroecológicos asociados. Otros productores agroecológicos recibieron apoyo para la promoción de sus productos mediante la edición y difusión de videos. Algunos productores evalúan positivamente el apoyo de instituciones como FAO y la municipalidad provincial de Huancayo pues les hacían seguimiento y verificaban su participación en las ferias ecológicas.

Algunos productores también buscaron apoyo en 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 algunos municipios entregaron canastas de alimentos a familias vulnerables durante la pandemia, pero la focalización para esa entrega no fue apropiada. 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 familias a averiguar si eran beneficiarias de los distintos bonos que el gobierno entregó.

En el caso de otros productores, solicitaron apoyo a las autoridades locales para la compra de insumos productivos. Algunas personas participantes en el circuito agroecológico pidieron alimento para animales, mientras otros productores convencionales solicitaron abonos para recuperar las pérdidas por las heladas. Vale mencionar que muchos de los productores se acercaron a las instituciones públicas de sus localidades para pedir algún tipo de apoyo respecto a las sequías y heladas, mas no por la pandemia. Esto sugiere que los shocks climáticos se experimentan con regularidad y frente a ellos los mecanismos de prevención son todavía incipientes o nulos. Si bien algunos productores solicitaron apoyo al Estado, otros no lo hicieron porque consideraban que no serían atendidos o porque no conocían a qué institución acudir.

En síntesis, se observa que las principales medidas adoptadas por las instituciones fueron la habilitación de puntos de distribución de alimentos (centros de abasto, mercados, ferias) y estos han significado un recurso importante para 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 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; así como el despliegue del capital social y

la importancia del mismo para generar respuestas inmediatas y la articulación a espacios de venta.

8. Análisis final: ¿Qué pasó con los productores dentro del sistema alimentario?

Los hallazgos de la investigación nos permiten argumentar que el productor agrícola está inmerso en una compleja red de actores articulados en varios circuitos, de los cuales algunos permitieron absorber mejor los efectos de la crisis. En este sentido, el grado de afectación por el shock de la pandemia entre los productores de nuestro estudio varió en función al número de rutas que tuvieron disponibles: los que dispusieron de menos rutas se vieron más afectados, mientras que los que participaban de más circuitos tuvieron mayor margen para colocar sus productos en distintos mercados. Por otro lado, los productores agroecológicos participan en una ruta cuyos actores tienen comportamientos más estables, con precios que no fluctúan y con soporte institucional importante. En contraste, encontramos que los productores convencionales fueron más afectados que los agroecológicos porque por lo general tenían una sola salida, interactuaron con actores cuyo comportamiento fue más impredecible- intermediarios y transportistas- y, a pesar que esta ruta siguió operando, les exigió absorber costos más altos, especialmente, en contexto de pandemia.

Por otro lado, la participación de los productores en los segmentos del sistema alimentario está condicionada por la combinación de sus activos que pueden ser financieros como inversiones, créditos; redes, apoyo institucional, organizaciones y cooperativas; y factores de producción. Sin embargo, 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. Es decir, los productores tienen agencia. 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 y los costos de implementar los protocolos de bioseguridad los desincentivó de articularse a otros mercados.

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 del programa al adaptar la modalidad de entrega de los alimentos y transitar desde las escuelas hacia las familias en el contexto de pandemia. Qali Warma y otros programas de compras públicas representan un espacio de venta estable dentro del sistema alimentario, con capacidad de adaptación a eventos externos que evita el corte abrupto de ciertos segmentos del sistema.

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 la 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 vio 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, los eventos climáticos y la crisis generada por la pandemia, el proceso productivo continúa.

Si bien estas respuestas denotan capacidad de resiliencia - ya que el proceso productivo no se ha detenido y la voluntad para seguir produciendo se mantiene- es pertinente problematizar el concepto de resiliencia. Indicadores como el PBI en el sector agropecuario y las intenciones de siembra 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. 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 recapitalización.

9. Conclusiones

- El sistema alimentario que hemos explorado en la ciudad de Huancayo está compuesto por tres segmentos. 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 de funcionamiento de los centros de abastos, reducción del 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 solo 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 solo 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 por ejemplo. 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.

10. 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.

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

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>

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>.

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.

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/>